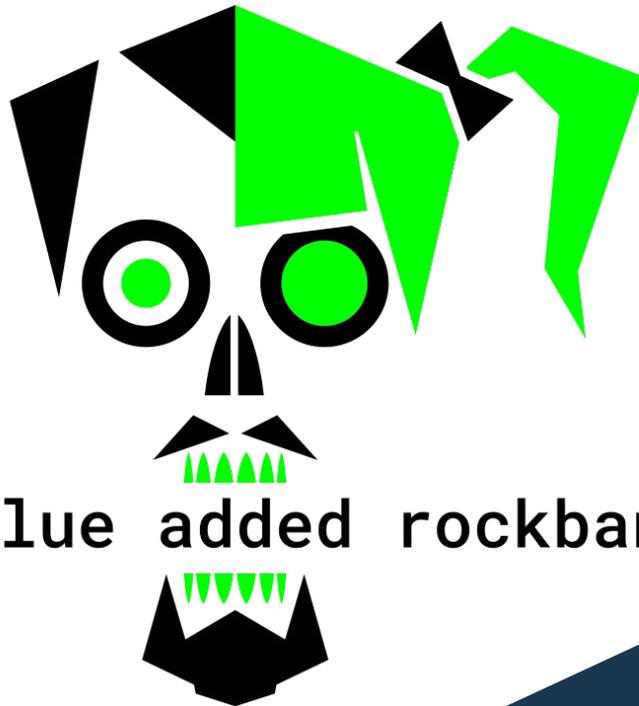


Eine Rockband

wühlt den **Cloud-Markt** auf

Eine einzigartige Location, feiner Kaffee an einer tollen Bar und begeisterte Rocker. Was ich an meinem ersten Kennenlernetreffen mit unserem Distributionspartner Zibris erlebe, haut mich aus den Socken. Eine Reportage über die Partnerschaft von Netstream und Zibris.



the value added rockband



Wie alles begann

«Früher dachte ich, Partnerschaften seien immer gleich und deshalb langweilig. So langweilig, wie ein klassisches Konzert, wenn uns die Musik nicht anspricht und sich langsame Sätze bis in alle Ewigkeit ziehen», sagt Björn, unser Cloud Solution Sales, als wir von Netstream's Büro in Dübendorf in Richtung Luzern abfahren. «Klassische Konzerte sind für mich ein Sinnbild der Langeweile – die langen Töne ziehen sich durch den ganzen Körper und man ist gelähmt. Weglaufen keine Option. Und heute? Heute weiss ich, dass Partnerschaften rocken können», führt er fort.

Es ist 08:00 Uhr morgens. Ich, Natasa Kovacevic, Marketing & Communications Manager von Netstream, fahre gemeinsam mit Björn nach Luzern zur Zibris AG. Zibris ist seit wenigen Tagen unser Distributionspartner für unsere Cloud-Lösungen. Es ist das erste persönliche Treffen beider Marketing-Abteilungen.

«**Here I am. Ba-bam. Ba-ba-Rock you like a Hurricane.**»

Während ich in Björns Auto sitze und noch immer über Björns letzte Worte lächle, groovt Björn zu «Rock you like a Hurricane» von Scorpions mit.

«Weisst du Natasa, die Zibris AG ist kein üblicher Distributor. Das ist eine Rockband – genau wie wir», sagt Björn mit seinem sympathischen holländischen Akzent, während er seine Hände einen kurzen Moment lang als Luftschlagzeug benutzt. Björn erzählt mir, wie alles begann.

«**Es war uns wichtig einen Distributionspartner zu finden, der zu uns passt. Mit Zibris haben wir uns für einen Partner entschieden, mit dem wir gemeinsam wachsen können.**»

Björn wird ernst, groovt aber weiter.

Ein Partner, der zu uns passt? Darf ich mich dann auf einen Partner freuen, der seine Projekte leidenschaftlich und empathisch umsetzt und mit Begeisterung für seine Reseller und Kunden da ist? «Was meinst du genau damit?», frage ich Björn. «Warte auf das Kennenlernen – das wirst du schon selbst feststellen», antwortet er mir. Leicht irritiert über seine Antwort, steigt bei mir die Nervosität. Ich lasse die Antwort aber so gelten.

Dramaturgische Vorbereitung auf das erste Treffen



Ankunft in Luzern. Nach einer einstündigen Fahrt und Björns dramaturgischer Vorbereitung auf das Treffen, freue ich mich, dass es endlich so weit ist. «So Natasa und jetzt lass dich überraschen.» Björn gibt mir diese letzten Worte mit auf den Weg. Weiter sagt er nichts. Wir steigen in den Lift und fahren in den dritten Stock. Ich bin gespannt auf das, was mir bevorsteht.



«Die Zibris ist eine Rockband. Genau wie wir.»

Woooow! Im Eingangsbereich von Zibris angekommen, bin ich geflasht. Was ich sehe, hatte ich mir so nicht vorgestellt. Ich werde von Rockern begrüßt. Ich erinnere mich wieder an Björns Worte, die ich im Auto zuvor nicht wirklich ernst genommen hatte. «Die Zibris ist eine Rockband». Und nun? Nun steht ein echter Rocker vor mir.

Mariano Isek, Managing Director der Zibris AG, begrüßt mich mit einem breiten Lächeln. Sein grauer 10 cm langer Bart, seine Tattoos und seine begeisternde Art packen mich.

«**Herzlich willkommen bi dä Zibris. Freut mi, dich hüt kännezlerne. Dörf ich dir grad öpis z trinke abüte?»**».

Mariano führt mich zur Zibris-eigenen Getränkebar. Ich komme aus dem Staunen nicht raus.



Mariano Isek, Managing Director, Zibris AG



Ich lasse mir vom Barkeeper einen leckeren Kaffee zubereiten. Ja - normalerweise trinke ich keinen Kaffee. Aber heute kann ich nicht widerstehen.



Während ich gemütlich meinen Kaffee trinke, lerne ich weitere Zibris-Menschen kennen. So auch Philip Hasler, Grafic Designer von Zibris. Obwohl er äusserlich nicht ganz wie ein Rocker aussieht, spüre ich, dass in ihm ein Rockstar steckt. Ob sich das bewahrheitet?



So. Aber jetzt wird's ernst. Oder doch nicht?

Unser Meeting startet pünktlich um 09:00 Uhr. Mariano Isek und Alexis Caceda, CEO der Netstream AG, stehen vor uns. Alle Augen sind auf sie gerichtet. «Netstream ist für uns ein strategischer Partner, mit dem wir gemeinsam mit unseren Resellern im Cloud-Service-Umfeld wachsen werden», beginnt Mariano Isek.

Alexis Caceda fügt hinzu:

«Den direkten Verkauf von Cloud-Services überlassen wir Microsoft, Google, AWS, Swisscom & Co. Mit Zibris haben wir den absolut richtigen Distributionspartner gefunden. Gemeinsam rocken wir den Cloud-Markt.»

Das breite Lächeln geht mir einfach nicht mehr vom Gesicht. Ich bin begeistert von den Menschen, die dabei sind und freue mich, Teil einer grossen Story sein zu dürfen.

In den nächsten Minuten sprechen wir extrem fokussiert von den nächsten Meilensteinen – immer mit einem festen Ziel vor Augen.



Alexis Caceda, CEO, Netstream AG

Vorteile für Reseller

«Gemeinsam rocken wir den Cloud-Markt».

Was Alexis Caceda mit seiner Aussage meinte, erfahre ich just in diesem Augenblick.

Mit der Partnerschaft von Netstream und Zibris erhalten Reseller die Möglichkeit, sich vom klassischen Hardware-Projektgeschäft in ein «Retention Revenue» Setup zu entwickeln. Re-

seller können ihren bestehenden Kunden neu auch Cloud-Lösungen bieten und sie professionell auf dem Weg in die Cloud begleiten. Die Netstream AG steht dafür jederzeit mit ihrer Cloud-Expertise zur Verfügung. Auch finanziell profitieren Reseller von der starken Partnerschaft zwischen Netstream und Zibris. Netstream ist der einzige Cloud-Anbieter, welcher seine Cloud-Lösungen zu 100 % über Reseller verkauft und gesunde zweistellige Margen bietet.



Vorteile für Endkunden

Auch Endkunden profitieren von vielen Vorteilen. So können sie auf Wunsch weiterhin beim Reseller ihres Vertrauens bleiben und zusätzlich hochwertige Cloud-Lösungen beziehen. Massgeschneiderte Lösungen gehören ebenfalls zum Portfolio. Mit Netstream als Hersteller profitieren Endkunden zudem von einer Schweizer Datenhaltung und einer hohen Cloud-Expertise. Endkunden erhalten kostenlos begleitete Proof of Concepts (POCs). Sie können so direkt testen, ob ihr Cloud-Projekt so funktioniert, wie gewünscht. Gleichzeitig finden sie heraus, welches die optimale Kombination ihrer Infrastruktur-Komponenten ist. Damit wird sichergestellt, dass alle erhofften Vorteile eintreffen.



Danke Netstream



Go

Ich mag sie nicht! Die Rede ist von Überraschungen. Und trotzdem hatte ich heute einen tollen Tag. Die vielen munteren Menschen und die Begeisterung für das, was wir bisher gemeinsam kreiert haben, werden mir noch lange in Erinnerung bleiben. Danke Netstream, dass ich Teil des Teams sein kann. Und jetzt freue ich mich darauf, gemeinsam mit Netstream und Zibris den Cloud-Markt zu rocken. Um es in Alexis Caceda's Worten zu fassen: «Gemeinsam rocken wir den Cloud-Markt».

connecting you to #TeamNetstream



Natasa Kovacevic
Marketing & Communications Manager

+41 44 520 41 26
natasa.kovacevic@netstream.ch

Netstream

Netstream wurde 1998 gegründet, beschäftigt heute rund 70 Mitarbeitende und betreibt Rechenzentren in der Schweiz. Mehr als 30'000 Kunden profitieren von Leistungen und Services in den Bereichen Cloud, Internet, Telefonie, Streaming und Wholesale.

netstream.ch

Zibris

Als spezialisierter IT-Distributor für Cloud-Services, Storage-, Data-Archiving- und Server-Lösungen erarbeitet die Zibris massgeschneiderte Angebote für heutige und künftige Herausforderungen. Dazu gehören Analytics, Big Data, Digitalisierung und Automatisierung.

zibris.ch