

Stockage

Exanet propose un positionnement différent

Pour commercialiser son offre, l'éditeur de solution NAS s'appuie sur des partenaires.

Contrairement à ce qui se pratique habituellement, à savoir l'intégration des solutions par le partenaire, Exanet assure l'installation et le support de ses offres. « Nous prenons en charge l'intégration de notre logiciel au matériel choisi par le partenaire et le client final et assurons les prestations de suivi. L'intégrateur gère l'acte commercial de l'ensemble de la solution, c'est-à-dire le logiciel et le matériel, et reçoit une indemnité sur le service vendu, explique Jérónimo Munoz,



Jérónimo Munoz, directeur Europe du Sud d'Exanet : « Nos solutions sont une alternative à un nouveau positionnement. »

directeur Europe du Sud d'Exanet. Avec notre offre, le partenaire affiche un positionnement différent de ses concurrents et très compétitif. » Spécialiste des solutions NAS, Exanet propose des logiciels compatibles avec les matériels standard du marché, à

des prix inférieurs à ceux des solutions propriétaires et dotés de performances supérieures.

Trois types de partenaires

Baptisée Exastore, la solution permet de consolider les capacités de stockage d'un réseau de type NAS et donc de réduire les dépenses en infrastructures de stockage. L'éditeur travaille avec trois types de partenaires : des intégrateurs spécialistes du stockage et des réseaux, des ISV et des constructeurs qui ont implémenté sur leurs serveurs les solutions d'Exanet.

Komposite est le dernier en date à rejoindre le réseau composé de NextiraOne, MIBS ou Serviware pour les intégrateurs, d'IBM et Sun pour les constructeurs, et de Newnet pour les ISV. L'éditeur s'appuie sur un unique grossiste, Distriologie, chargé de traiter les partenaires ponctuels. ■ JF