



Pressemeldungen

TD SYNnex forciert Channel-Enablement und -Ausbildung für IBM® watsonx™ als Basis für erfolgreiche KI-Projekte

MÜNCHEN, 27. Juni 2024 – TD SYNnex unterstützt IBM-Partner auf ihrem Weg zum spezialisierten KI-Partner mit einer breiten Aus-/Weiterbildungs- und Zertifizierungsinitiative für IBM® watsonx™. Diese Initiative ist Teil des kontinuierlichen Engagements von TD SYNnex, Partnern im Rahmen des "Destination AI-Programms" erstklassige KI-Lösungen und sinnvolle Enablement-Ressourcen zur Verfügung zu stellen.

Laut dem TD SYNnex Direction of Technology Report ist die Zahl der Partner, die planen, KI-Lösungen anzubieten, in nur einem Jahr weltweit um 625 % gestiegen. Laut IDC werden jedoch 80 % der Partner das Wachstums- und Entwicklungspotenzial von KI im Jahr 2024 nicht voll ausschöpfen, weil sie nicht in der Lage sind, die für ihr Geschäftsprofil relevanten unmittelbaren Möglichkeiten zu erkennen.

„Wenn es um Investitionen in KI geht, kann es für Partner schwierig sein herauszubekommen, wo sie anfangen sollen. Deshalb wollen wir nicht nur Lösungen anbieten, sondern auch Guidance, Schulung und Enablement-Möglichkeiten, um ihnen zu helfen, die KI-Ara erfolgreich zu meistern. Dieses umfassende Programm ist ein Beispiel dafür, wie unser "Destination AI-Programm" Partnern dabei helfen kann, die enormen Wachstumschancen zu nutzen, die sich durch KI bieten – einschließlich der Möglichkeiten, die durch die IBM watsonx-Plattform ermöglicht werden“, sagte Sergio Farache, Executive Vice President Strategy and Global Technology Business bei TD SYNnex.

Das Programm hilft TD SYNnex Partnern, ihre KI-Praxis mit der IBM watsonx KI- und Datenplattform auszubauen und zu optimieren und umfasst:

- Enablement und Training, um den Lernprozess eines Partners im Bereich KI zu beschleunigen, damit er watsonx vollumfänglich einsetzen kann.
- Geschäftsplanung und Verkaufsförderung mit exklusivem Zugang zu wichtigen IBM-Ressourcen und TD SYNnex Strategieentwicklung und Account-Planung.
- Marketing und Nachfragegenerierung, um die IBM Partner-Assets, eine umfangreiche Bibliothek an Use Cases, und die strategische Marketingberatung von TD SYNnex zu nutzen.
- Expert Services und Presales-Support, einschließlich dedizierter TD SYNnex watsonx-Teams und Zugang zu technischen Experten-Ressourcen von IBM.
- Demos und On-Demand-Zugang zu IBM Lern- und Demo-Umgebungen in der IBM Cloud.

Christoph Heinz, Senior Director Business Unit IBM & Red Hat der TD SYNnex Germany, zeigt sich überzeugt von dem Programm: „Auch wenn das Portfolio von Watsonx, IBMs KI-, Daten- und Governance-Toolbox für generative AI im B2B-Bereich, bereits Anfang 2023 gelauncht wurde, so sehen wir heute, dass der perfekte Moment für den Channel gekommen ist, seinen Kunden entsprechende Lösungen anzubieten. Das Programm bietet unseren DACH-Partnern eine hervorragende Chance, mit einem starken Team von Spezialisten an ihrer Seite das Marktvolumen zu erschließen.“

„Dass KI nahezu alle Branchen durchdringt und eine zunehmende Rolle in immer mehr Unternehmen spielt, muss ich niemandem erzählen. Die Chance, neue Geschäftsmodelle einzuführen und klare Effizienzsteigerungen in Unternehmen zu erwirken war nie höher als heute.“ ergänzt Heinz. „Laut dem [IBM AI Adoption Index 2023](#) nutzen bereits 33% aller deutschen Enterprise Unternehmen AI in der Produktion, 46% befinden sich gerade in der Evaluierungsphase. Insgesamt planen 51% deutscher Kunden ihre Investitionen in AI-Investments kurzfristig zu steigern. All diese Entwicklungen zeigen das enorme Potential für den Fachhandel auf. Daher ist es mir natürlich ein persönliches Anliegen, unseren Vertriebspartnern, Systemhäusern und ISVs dieses einzigartige Programm in Zusammenarbeit mit IBM anzubieten, damit sie von diesen Trends profitieren.“

Speziell für Fachhändler, die heute noch nicht den Gold-Tier-Partnerstatus bei IBM haben, hat TD SYNnex ein IBM® watsonx™ Gold 100-Programm lanciert, dessen Ziel es ist, 100 Vertriebspartner zu rekrutieren und sie in die Lage zu versetzen, den Gold-Tier-Partnerstatus von IBM zu erreichen. Im Rahmen dieser strategischen Initiative können Gold-Tier-Partner die Möglichkeiten von IBM watsonx – dank einer Kombination der IBM-Technologie mit Value Add Services von TD SYNnex – nutzen und gewinnbringend für sich einsetzen.

„Und genau jetzt werden wir konkret! Denn ein sehr gutes Ausbildungs-Level bei Channel-Partnern ist der Knackpunkt für einen langfristigen Erfolg und einer klaren Abgrenzung zum Markt mit eigenen AI-Services und -Consulting.“ betont Heinz. „Schon im zweiten Quartal haben wir in unseren Büroräumen in Leinfelden-Echterdingen eine 2-tägige Veranstaltung durchgeführt, an der über 35 Business Partner teilgenommen und über 100 watsonx Badges erfolgreich abgelegt haben. Auch für das verbleibende Jahr sind ähnliche Veranstaltungen für unterschiedliche Skill Levels bereits in Planung.“

Das Team der TD SYNnex weiss, dass neben der technischen Ausbildung die Kundenansprache eine große Herausforderung für den Channel darstellt. Mit Starter Packages, die konkrete Use Cases für einzelne Branchen und Anwendungsfälle bei Unternehmen enthalten, werden Partner in die Lage versetzt, branchen- oder anwendungsspezifische Ansprachen zu machen. Zweitägige, vertriebslich ausgerichtete Workshops runden das Angebot ab und vermitteln Tipps & Tricks, um watsonx erfolgreich telefonisch im Rahmen einer Kundenakquise zu positionieren.

Manuel Noe, Geschäftsführer der IS4IT KRITIS GmbH, einem TD SYNnex Kunden und bestehendem IBM Partner, beabsichtigt, die KI-Praxis seines Unternehmens durch IBM watsonx und das TD SYNnex 100 Programm auszubauen. „Als Managed Security Service Provider, der mit IBM QRadar arbeitet, und als langjähriger IBM Business Partner im deutschen, österreichischen und schweizerischen Markt waren wir auf der Suche nach KI-Lösungen, um unser Portfolio zu stärken. Wir sind sicher, dass IBM watsonx die Plattform der Wahl sein wird, um die Herausforderungen unserer Kunden jetzt und in Zukunft zu meistern. Gemeinsam mit IBM und TD SYNnex werden wir unsere Mitarbeiter weiterhin für watsonx.data, watsonx.ai und watsonx.governance befähigen und unsere gesamte Go-to-Market-Strategie gestalten.“

Die IBM watsonx-Plattform umfasst drei Kernkomponenten, die Unternehmen dabei helfen sollen, die Auswirkungen von KI mit ihren vertrauenswürdigen Daten zu skalieren und zu beschleunigen. Die drei Kernkomponenten der Plattform (watsonx.ai™, watsonx.data™ und watsonx.governance™) ermöglichen es Unternehmen, ihre KI-Lösung an ihre Bedürfnisse anzupassen. IBM watsonx umfasst auch mehrere KI-Assistenten, die bei der Automatisierung von Workflows und der Implementierung von KI in verschiedenen geschäftlichen und technischen Funktionen helfen (IBM watsonx Assistant™, IBM watsonx Code Assistant™ und IBM watsonx Orchestrate™).

„Der Schlüssel zur Akzeptanz und zum Erfolg von KI liegt darin, den Partnern einen schnellen Zugang zur Technologie, zu Anwendungsfällen und zu praktischen Schulungen zu ermöglichen“, sagt David La Rose, General Manager, IBM Ecosystem, Sell. „Um unsere gemeinsamen Kunden, die unser Portfolio an KI- und Hybrid-Cloud-Angeboten nutzen, besser zu unterstützen, stellt unsere Zusammenarbeit mit TD SYNnex die Ressourcen zur Verfügung, die den Bedürfnissen wachsender Partner Priorität einräumen, wie z. B. schneller Kompetenztransfer, Planung von Geschäftschancen und kontinuierliche Unterstützung bei Vertrieb und Umsatzwachstum. Diese Tools können sich positiv auf die Geschäftsentwicklung eines Partners auswirken und sind nur ein Beispiel dafür, wie das IBM Ökosystem daran arbeitet, das Wachstum und die Einführung von KI für alle Arten von Partnern zu fördern.“

Interessierte Vertriebspartner erhalten ausführliche Informationen bei den IBM-Spezialisten der TD SYNnex per E-Mail an ibm.de@tdsynnex.com.

Eine kritische Situation:

Cyberangriffe auf unverzichtbare Branchen