

ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

Westcon-Comstor gründet neuen Geschäftsbereich „Cloud & Collaboration“

*Antony Byford, ehemals UK&I MD, übernimmt als Vice President
die Leitung der neuen Unit*

MÖNCHENGLADBACH – 22. September 2022 – [Westcon-Comstor](#), einer der weltweit führenden Technologieanbieter und Value-Added Distributoren (VAD), gibt den Launch des neu gegründeten Geschäftsbereichs „Cloud & Collaboration“ bekannt. Die Leitung der neuen Unit, die Hersteller und Resellerpartner bei ihren Aktivitäten im dynamisch wachsenden Cloud- und Collaboration-Markt unterstützen wird, übernimmt Vice President Antony Byford.

[Eine Studie der Cavell Group](#) geht davon aus, dass das Gesamtmarktvolumen im Bereich Cloud-Kommunikation allein in Großbritannien bis 2024 auf über 1,9 Milliarden Pfund wachsen wird. Westcon-Comstor trägt dieser Marktentwicklung mit dem Launch des neuen Geschäftsbereichs „Cloud & Collaboration“ Rechnung: In der neuen Unit führt der VAD erfahrene Experten zusammen, die den Markt sowohl aus der vertrieblichen als auch der technischen Perspektive kennen – und die Channelpartner und Hersteller bei der erfolgreichen Positionierung im Markt unterstützen werden.

Westcon-Comstor gehört im Kommunikationsmarkt seit über 30 Jahren zu den führenden Distributoren – und kann im neuen Geschäftsbereich damit auf langjährige Erfahrung sowie ein dichtes Netz von Partnerschaften zugreifen. Das „Cloud & Collaboration“-Team wird für das Management des Herstellerportfolios und die lokale Umsetzung der Herstellerstrategie verantwortlich zeichnen. Aktuell arbeitet der VAD in diesem Bereich bereits mit 8x8, Avaya, Jabra, Microsoft, Mitel, Poly, Ringcentral und Spectralink zusammen. Das Team umfasst Vertriebsexperten, Business Development Manager, Marketing-Profis und Mitarbeiter im Pre- und Post-Sales-Support – zunächst mit Fokus auf Großbritannien & Irland, Deutschland, Frankreich, Belgien, die Niederlande, Spanien, Portugal, Italien und Schweden. Erklärtes Ziel des Geschäftsbereichs ist es, Partner beim Vertrieb und bei der Vermarktung zu unterstützen und mit herstellerübergreifenden Cross-Selling-Potenzialen die Weichen für weiteres Wachstum zu stellen.

„Unsere Branche durchläuft eine nachhaltige Transformation, die führende Channelanbieter zwingt, ihre Go-to-Market-Strategie über ihr gesamtes Ökosystem hinweg an neue Kundenanforderungen anzupassen. Westcon hat sich bereits sehr gut auf diese Veränderungen eingestellt“, erklärt **Trevor von Puttkammer**, Distribution Business Leader bei Avaya International. „Die Zusammenarbeit mit dem neuen Westcon-Geschäftsbereich ‚Cloud & Collaboration‘ bietet uns viele Ansatzpunkte, um in einer zunehmend von subskriptionsbasierten Modellen geprägten Businesswelt zum Erfolg unserer Partner beizutragen. Wir arbeiten schon seit vielen Jahren erfolgreich mit Westcon zusammen und freuen uns darauf, die Möglichkeiten, die die neue Unit unseren Partnern bietet, gemeinsam auszuschöpfen.“

„Wir sind uns mit unserem gesamteuropäischen Distributor Westcon einig, wie wichtig Flexibilität und Wahlfreiheit heute sind, um den aktuellen Anforderungen und den künftigen Zielen jedes Kunden gerecht zu werden“, so **Daren Finney**, Senior Vice President Global Channels bei Mitel. „Mitel unterstützt heute ein breites Set kaufmännischer und technologischer Modelle, die es Endkunden ermöglichen, ihre Kommunikationsinfrastrukturen im selbstgewählten Tempo zu modernisieren, zu erweitern oder neu zu konzipieren. Westcon lässt den Partnern dabei die Wahl, ob sie die Lösungen als Private Cloud, als Abo-Service, als UCaaS oder als On-Premises-Lösung beziehen möchten. Wir begrüßen den Launch des neuen Geschäftsbereichs Westcon Cloud & Collaboration, der einen klaren Fokus auf diese verschiedenen kaufmännischen Modelle setzen wird, sehr – und freuen uns darauf, unsere Zusammenarbeit in der EMEA-Region weiter auszubauen.“

„Nachdem sich der Markt mehr und mehr in Richtung Abonnement-basierter Modelle verlagert und auch unsere Herstellerpartner zunehmend auf Recurring Revenues setzen, haben wir uns entschieden, unsere Ausrichtung in diesem Markt zu überdenken“, berichtet **René Klein**, Executive Vice President bei Westcon Europe. „Cloud-Technologie ist gefragt wie nie, und erhält mit der Einführung hybrider Arbeitsmodelle zusätzliche Wachstumsimpulse. Deshalb haben wir die Art und Weise, wie wir mit dieser Hersteller-Community zusammenarbeiten, ganz neu definiert – und werden unsere Partner in Zukunft noch besser unterstützen können.“

„Die Herstellerlandschaft ist komplex – aber wir helfen unseren Partnern mit maßgeschneiderten Integrationen und Synergien dabei, sich in den verschiedenen Ökosystemen zurechtzufinden“, erklärt **Antony Byford**, VP Cloud & Collaboration bei Westcon. „Unsere Partner sind bei der Implementierung dieser neuen Modelle auf unsere Unterstützung angewiesen – und sie wollen sich auch unbedingt die Skills aneignen, die sie brauchen, um in diesem neuen Markt erfolgreich zu sein. Die Einführung Cloud-basierter Abrechnungssysteme und Automatisierungstools macht es zudem erforderlich, dass sie ihr Business ganz anders managen müssen. Die Hersteller wiederum brauchen die Channel-Community, um diese Modelle zeitnah einzuführen – und Westcon-Comstor wird ihnen dabei helfen. Das ist der Grund, warum wir den neuen Geschäftsbereich gegründet haben, und ich bin begeistert, dass ich die Leitung übernehmen darf.“

###

Über Westcon-Comstor

Westcon-Comstor ist ein weltweit führender Anbieter von Business-Technologien. Mit Niederlassungen in mehr als 70 Ländern bietet der Value-Added Distributor seinen Kunden greifbaren Mehrwert und erschließt ihnen den Zugang zu attraktiven Wachstumsmärkten. Dafür vernetzt Westcon-Comstor weltweit führende Hersteller aus allen Bereichen der IT mit renommierten Technologie-Resellern, Systemintegratoren und Service Providern. Der VAD vereint tiefe Branchenkenntnis mit umfassendem technischem Know-how und jahrzehntelanger Erfahrung in der Distribution, und stellt so gemeinsam mit seinen Herstellern und Partnern die Weichen für ein nachhaltig erfolgreiches Business.

[Westcon-Comstor](#) | [LinkedIn](#)

###

MEHR INFORMATIONEN WESTCON:

Westcon Group Germany GmbH
Ines Helmig
Hennes-Weisweiler-Allee 8
41179 Mönchengladbach
Tel. +49 (0) 2161 5780 261
E-Mail: ines.helmig@westcon.com
Internet: <https://www.westconcomstor.com>

ABDRUCK FREI. BELEG ERBETEN:

H zwo B Kommunikations GmbH
Michal Vitkovsky
Neue Straße 7
91088 Erlangen-Bubenreuth
Tel. +49 (0) 9131 812 81 25
E-Mail: michal.vitkovsky@h-zwo-b.de
Internet: <https://www.h-zwo-b.de>