

Tirada: 9.933	Channel PARTNER LA WEB DEL RESELLER DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN	Superficie: 201,00 cm²	Ocupación: 18.24%	Valor: 547,92	Página: 37
Difusión: 9.018					
(O.J.D)	Nacional	Mensual			
Audiencia: 31.563	Tecnología/Informática				
Ref: 1960716	1 ^a Edición	01/05/2008			



Optenet quiere vender a través de 30 'partners'

EXPANSIÓN. Optenet, proveedor de soluciones de seguridad como anti-virus o *antispam*, comienza a mirar seriamente al canal con la puesta en marcha del plan Optenet Partner Program, que ya comenzó su andadura en 2007, cuando la compañía se asoció con su mayorista Diasa para una certificación que finalmente sólo han obtenido 10 compañías entre las que se encuentran Germinus, TecnoCom o Morse. Con este programa, la empresa, que in-

gresó el año pasado un total de 9,4 millones de euros, pretende incrementar sustancialmente el porcentaje de su facturación que proviene del canal, pasando de un 47% en 2007 a un cien por cien para este año. Hasta el momento Optenet sólo había trabajado con el canal de manera esporádica y sin ofrecer ningún tipo de servicios a los integradores. Sin embargo, con este nuevo concepto, la empresa cambia radicalmente su punto de vista y se lanza a conquistar la

red de distribución ofreciendo como principal distinción sus servicios de preventa y postventa. Para 2008, las previsiones son optimistas. Optenet quiere establecer acuerdos con al menos 30 socios más, dos de ellos en calidad de Gold *partner*. Las expectativas se van cumpliendo por el momento, ya que al menos cinco se han añadido a los 10 iniciales del OPP, entre los que destacan Telefónica o Fujitsu.

Optenet: 902 154 604

www.optenet.com