

DOSSIER DE PRENSA
Barcelona, Miércoles 05 de abril de 2006

Portavoces

TECH DATA:

Carles Cols. Director de Sistemas y Software de Tech Data

ORACLE

.Christian Peter. Director de Canal de Oracle

.Teresa Farriol. Directora de Integradores de Sistemas de Oracle

Oracle y Tech Data: una fuerza combinada para llegar a la pyme española

Oracle continúa su **compromiso con las pequeñas y medianas empresas españolas** firmando un acuerdo de distribución con la división Azlan de Tech Data España, especializada en la distribución de productos tecnológicos de valor añadido para afianzar su presencia en este mercado.

Oracle se dirige a estas empresas a través de los partners (hoy **más del 40% de las ventas de Oracle Ibérica se realiza a través de partners**, en el mercado de la pequeña y mediana empresa es el 100%). Por este motivo, este acuerdo permitirá a ambas compañías potenciar la capacidad de desarrollo de soluciones adecuadas a las necesidades específicas de los mercados verticales, contribuyendo al impulso de las pymes españolas.

Con este nuevo distribuidor, los productos Oracle estarán disponibles para cualquier empresa de menos de 500 empleados, que necesite adaptar sus procesos a la **creciente competitividad del mundo empresarial**, que ha despertado la necesidad de disponer los recursos de las grandes compañías a las empresas de dimensiones más reducidas.

Oracle distribuirá sus productos líderes en tecnología y sus recursos técnicos y de formación a través de la **amplia red de partners de Azlan**. En concreto, Oracle utilizará este canal para distribuir sus principales productos, entre los que se encuentran sus bases de datos y los productos Oracle Fusion Middleware.

Con la ayuda de Azlan, **Oracle espera tener un crecimiento en este mercado de un 50% hasta el final del año fiscal 2007**.

Oracle ha seleccionado a **la división Azlan de Tech Data por ser uno de los distribuidores líderes en tecnología**, con más de 90.000 clientes en 100 países. Además, Tech Data es una de las principales fuentes para los distribuidores de tecnología del mercado de pequeñas y medianas empresas (según el estudio CRN 2005).

La nueva Oracle: tecnología de vanguardia al alcance de cualquier empresa

La nueva Oracle quiere liderar un **proceso de consolidación en la industria del software**. En los últimos 16 meses **Oracle ha adquirido 16 empresas de tecnología y aplicaciones**, siendo los partners una pieza cada vez más importante en el éxito de la compañía.

Oracle Ibérica ha facturado 22 millones de euros en el último trimestre fiscal, superando un 120% la facturación esperada.

Cuenta en España con una comunidad aproximada de 550 partners que contribuyen en más del 40% en los ingresos de nuevas licencias, 506 Miembros, 55 certificados, 3 advantage y 250 ISV's.

De esta amplia comunidad de socios tecnológicos, Oracle cuenta con 3 mayoristas (Afina, ITWay y Albora) a los que se une Tech Data.

En el pasado Oracle se centro en el desarrollo de software para las grandes empresas. En nuestros días muchas pymes tienen las mismas necesidades que las grandes empresas y necesitan la capacidad de adaptación, flexibilidad y respuesta rápida en el mercado y a sus clientes. Las pymes deben ser competitivas en un mercado cada vez más global.

También especialmente en el mercado pyme, los partners son actores fundamentales. El 100% de las ventas en este mercado son efectuadas a través de partners. El objetivo es reclutar más de 200 partners antes del próximo año fiscal (mayo de 2007).

Oracle Corporación ha desarrollado un programa específico para este fin denominado QuickStart Plus. Por una cantidad simbólica de 255 euros al año, el partner puede adherirse al programa QuickStart Plus que le permite tener acceso al programa global de partners OPN y revender tecnología Oracle desarrollada específicamente para las pymes.

Acceder a programas de formación específica, a herramientas de marketing y de ventas y de apoyo pre-venta, entre las que se incluyen las migraciones. Esta red de partner coexistirá con la red actual de partners.

Azlan es el mejor partner que Oracle podría tener para conseguir estos objetivos, proporcionando a sus clientes soluciones "llave en mano" desarrolladas sobre la tecnología Oracle.

Oracle tiene hoy la tecnología (productos y servicios) a un precio competitivo para el mercado pyme y Azlan puede proporcionar otros componentes para que los partners construyan una solución específica para sus clientes. Azlan ofrecerá un conjunto de infraestructuras de marketing y de apoyo para sus partners que constituyen un elevado valor añadido.

Oracle en la pyme

El canal de distribución es una parte fundamental de esta estrategia: el 100% de las ventas en PYMES se van a producir a través del canal. Además, se ampliará la red de distribuidores en todas las Comunidades Autónomas.

Para el acercamiento a la PYME Oracle cuenta con partners denominados integradores de sistemas e ISV's (Proveedor de Software Independiente). Los ISV's están especializados en desarrollar software con la tecnología y las aplicaciones Oracle, facilitando la introducción de estas soluciones en sectores especializados. El objetivo es reclutar más de 200 partners antes del próximo año fiscal (mayo de 2007).

Oracle cuenta en la actualidad con más de 4.000 ISV's en la zona EMEA (Europa, Oriente Medio y África) y su número está creciendo con una media de 3 nuevos partners al día.

El precio ha dejado de ser una barrera. Desde este verano, Oracle pone a disposición de las PYMES productos con la misma tecnología, solidez y seguridad que usan las grandes empresas a precios ajustados a sus necesidades: desde menos de 120 Euros por usuario.

La razón de crear "ahora" esta dirección responde a la evolución natural de una empresa como Oracle, dedicada en sus orígenes a desarrollar tecnología punta y penetrar en grandes empresas. Con los años, la empresa ha expandido su oferta al mercado entrando fuertemente en el mundo de las aplicaciones y los servicios y reforzando su apoyo y esfuerzo a sectores como es la PYME en la región europea.

Faltaba una pieza fundamental, un mayorista con una larga experiencia en el mercado, que funcionase como un partner de primer nivel:

Tech Data es el mejor partner que puede tener Oracle para conseguir estos objetivos.

QuickStart Plus

Oracle Corporación ha desarrollado un programa específico para este fin denominado QuickStart Plus. Por una cantidad simbólica de 255 euros al año, el partner puede adherirse al programa QuickStart Plus que le permite tener acceso al programa global de partners OPN y revender tecnología Oracle desarrollada específicamente para las pymes.

Acceder a programas de formación específica, a herramientas de marketing y de ventas y de apoyo pre-venta, entre las que se incluyen las migraciones. Esta red de partner coexistirá con la red actual.

Razones para este acuerdo

Los beneficios que Tech Data aporta a Oracle son los siguientes:

- Cuenta con una red de distribuidores con cobertura nacional.
- Capacidad de unir la dispersión geográfica con la necesidad de proximidad.
- Proporcionar varios componentes de soluciones completas llave en mano.

Tech Data pondrá en marcha dos programas de canal para potenciar el negocio Pyme de Oracle. El objetivo de estos programas es promocionar y vender los productos y soluciones de Oracle que actualmente se están demandando en el mercado Pyme como son Oracle Database Standard Edition One, Oracle Application Server Standard Edition One y Oracle Collaboration Suite.

El primero de estos programas se denomina "Programa Pyme" y va dirigido a distribuidores que quieran revender licencias y servicios de Oracle. Los beneficios con los que va a contar el distribuidor van a ser formación comercial gratuita y participación en fondos de marketing para generar demanda. En este programa no se requiere que el distribuidor haga una formación técnica ya que se revenderán los servicios de Oracle.

El segundo programa de canal es el "Programa ISV's" y está dirigido a distribuidores que desarrollen aplicaciones propias y comercialicen directamente estas aplicaciones en el mercado Pyme. El objetivo de este programa es que estas aplicaciones se integren con los productos y la tecnología de Oracle. Dentro de este programa, AZLAN va a ofrecer un conjunto de beneficios como son la formación técnica y comercial gratuita, soporte para la migración de la aplicación, colaboración en fondos de marketing y préstamo de equipos de demostración.

Es importante remarcar que estos distribuidores contarán además con los beneficios incluidos en el programa QuickStartPlus de Oracle, mencionados anteriormente