

## HPE bündelt Partnerprogramme



**17. Juni 2026 - HPE führt die Partnerprogramme von HPE und Juniper Networks zusammen. Ab November 2026 sollen Partner über HPE Partner Ready Vantage mit einheitlichen Stufen, Anreizen und Prozessen arbeiten.**

Ab dem 1. November 2026 fasst HPE die bisherigen Partnerprogramme von HPE und Juniper Networks unter HPE Partner Ready Vantage zusammen und schafft damit ein gemeinsames Modell für Stufen, Anreize und Abläufe. [Laut](#) dem Konzern soll das globale Programm die Zusammenarbeit vereinfachen und bestehende Investitionen der Partner schützen.

Das Angebot richtet sich an Partner, die Lösungen in den Bereichen Netzwerk, Cloud und KI entwickeln, vertreiben oder als Service anbieten. Dafür kombiniert das Unternehmen einheitliche Mitgliedschaftsstufen, Kompetenzbereiche und eine gemeinsame Vergütungsstruktur. Ergänzt wird dies durch ein zentrales Partnerportal, ein einheitliches Onboarding und eine zentrale Deal-Registrierung.

Auch im Vertrieb stärkt der Anbieter den Channel. Ab dem 1. Juli 2026 sollen HPE Simplivity PC1000, HPE Private Cloud PC3000 und HPE Zerto Software für Neukunden ausschliesslich über Partner erhältlich sein. Weiter gewährt der Hersteller seinen Partnern Zugang zu VM Essentials für deren eigene Infrastruktur, damit

Partner die Software in ihren eigenen IT-Umgebungen einsetzen und praktische Erfahrung damit sammeln können. Bis zu 600 Partner, die bis Jahresende die Kompetenz Private Cloud mit Virtualisierung erreichen, sollen die Softwarelizenzen drei Jahre lang kostenlos erhalten.

Zusätzlich passt HPE die finanziellen Anreize an. Je nach Lösung und Kompetenzbereich soll die Gesamtmenge laut Mitteilung bis zu 24 Prozent betragen. HPE Financial Services erweitert zudem das Partnerportal um neue Funktionen für Preisflexibilität, jährliche Zahlungsstrukturen und Aktionspreise.