



„Dank Elovade konnten wir unser Wachstum in kürzester Zeit massiv steigern“

Altaro setzt bei der Distribution von Backup-Lösungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf Elovade

Together Everyone Achieves More (Team) – es ist die ambitionierte Zusammenarbeit mehrerer Personen, die zum Erfolg führt. Altaro Software, führender Entwickler von Backup-Lösungen und mittlerweile Teil der Hornetsecurity-Gruppe, konnte sich mit einem starken Team und einem ausgereiften Produkt im Bereich der Sicherung virtueller Maschinen bereits außerhalb der DACH-Region etablieren. Nun ging es darum, die Lösungen auch in den deutschsprachigen Märkten an die richtige Zielgruppe zu bringen – ein Unterfangen, welches für einen Software-Hersteller ohne direkten Marktzugang nur mit einem erheblichen personellen, finanziellen und zeitlichen Aufwand zu stemmen ist.

Für Altaro Software stand daher früh fest, für die DACH-Region Unterstützung bei der Distribution zu suchen. „Es war von Anfang an unsere Strategie, auf den Channel zu setzen“, so David Vella, Co-Founder und CEO von Altaro. „Aber uns war auch bewusst, dass man Fingerspitzengefühl bei der Auswahl der richtigen Kooperationspartner benötigt. Diese müssen nicht nur das entsprechende Netzwerk vorweisen können, sondern auch genauestens mit den Bedürfnissen ihrer Partner vor Ort vertraut sein. Und zuletzt sollten sie eine aufeinander abgestimmte Kombination aus Sales und Marketing bieten, die von einem kompetenten technischen Support begleitet wird“, so Vella weiter.



Altaro Software auf einen Blick

Altaro ist mit über 50.000 Kunden weltweit einer der führenden Backup-Hersteller. Dabei überzeugen die Anwendungen mit einer äußerst hohen Benutzerfreundlichkeit und einem effizienten, passgenauen Funktionspektrum, das genau auf den Bedarf des KMU-Sektors ausgerichtet ist. Die Lösungen bieten zudem ein unschlagbares Preis-Leistungsverhältnis bei gleichzeitig hohem Funktionsumfang, ergänzt durch einen schnellen 24/7-Support.

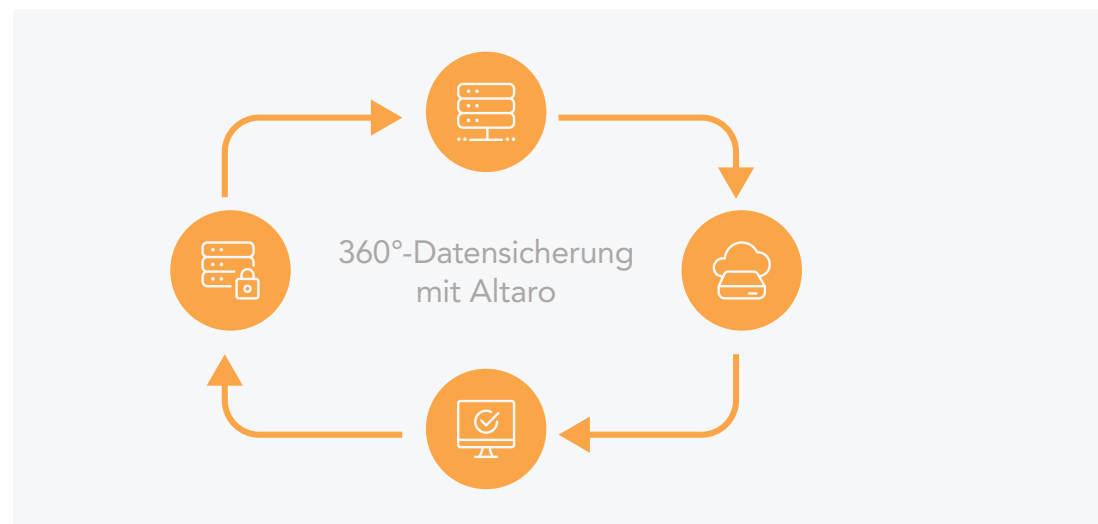
„Vom ersten Moment an war uns klar: Hier sind wir richtig!“

2017 wurde Altaro auf die ELOVADE Deutschland GmbH aufmerksam, einen zahlreich prämierten Value Added-Spezialdistributor mit über 25 Jahren Markterfahrung im Bereich der Infrastruktur-Software. Schon beim ersten Treffen zeigten sich die Altaro-Geschäftsführer beeindruckt vom Unternehmen. Stephen Chetcuti Bonavita, Chief Commercial Officer (CCO) von Altaro: „Vom ersten Moment an war uns klar: Hier sind wir richtig! Was Elovade so besonders macht, ist, dass sie nicht nur ein hervorragendes Verständnis und Gespür für ihre Zielgruppe haben, sondern dabei auch die allerhöchsten Maßstäbe für sich selbst anlegen. Ein IT-Dienstleister erhält bei Elovade umfassende und persönliche Betreuung, sowohl im Support als auch im Vertrieb und Marketing. Dieser Ansatz, den Partnern auf Augenhöhe zu begegnen, hat uns überzeugt, denn er entspricht auch unserer Firmenphilosophie.“

David Vella führt diese Gemeinsamkeiten weiter aus: „Die Nähe zum Kunden ist für uns von unschätzbarem Wert, denn nur so erhalten wir das Feedback, welches wir benötigen, um unsere Produkte sinnvoll weiterentwickeln zu können. Elovade

hat dieses Konzept verinnerlicht und versteht sich nicht einfach nur als Lizenzverkäufer, sondern als unser verlängerter Arm im Channel, der zwischen Kunde und Entwickler vermittelt. Diese Nähe zu den Partnern, die seit vielen Jahren mit Elovade zusammenarbeiten, war einer der vielen Faktoren, die uns davon überzeugten, die Distributionsvereinbarung zu unterzeichnen.“

Neben dem klassischen Lizenzgeschäft setzt Altaro auch einen starken Fokus auf Managed Services, somit war der MSP-Markt ebenfalls ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl eines Distributors. David Vella erläutert: „Der Bereich Managed Services ist eine unserer wichtigsten Säulen des Unternehmenswachstums. Daher brauchen wir auch einen Distributionspartner, der uns in diesem Markt wirklich voranbringen kann.“



Da Elovade als einer der ersten Distributoren im Bereich Managed Services aktiv war, konnte die langjährige Erfahrung den Hersteller aus Malta auch in diesem Segment überzeugen. Stephen Chetcuti Bonavita: „Sie haben wie kein anderer Distributor verstanden, welche Möglichkeiten sich sowohl dem Händler als auch den Herstellern im Bereich Managed Services bieten. Und sie verfügen über eine ‚Geht nicht? Gibt’s nicht!‘-Einstellung, mit der sie stets ihre Arbeit hinterfragen und nach Möglichkeiten suchen, dem Fachhandel noch besseren Service zu bieten.“

CEO David Vella pflichtet bei: „Diese Haltung hat uns imponiert und ist einer der Gründe, warum wir so begeistert von der Zusammenarbeit mit Elovade sind. Wir können uns darauf verlassen, dass unsere Produkte beim Team in den besten Händen sind und sie alles tun, um unsere Kunden mit denselben hohen Maßstäben zu betreuen, die wir auch von unseren Kollegen hier auf Malta erwarten. Elovade ist daher nicht nur ein Teil unseres Teams geworden, sie sind unser Spielmacher in DACH-Region!“

„Dank Elovade konnten wir unser Wachstum in kürzester Zeit massiv steigern“

Noch im Jahr 2017 fiel der Startschuss für den Vertrieb von Altaro VM Backup durch Elovade. In enger Zusammenarbeit mit Altaro konzipierte der Distributor eine individuelle Strategie für die optimale Platzierung im eigenen Channel. David Vella erinnert sich noch gut an die Startphase: „Elovade war mit Leib und Seele dabei und hat seine komplette Manpower gebündelt, um den Start unseres Produkts in ihrem Channel so erfolgreich wie möglich zu gestalten.“ Neben intensiver Schulungen und Vorbereitungen für Support und Vertrieb fertigte der Distributor auch ein individuell auf Altaro abgestimmtes Marketingkonzept an, um den Launch der Software so umfassend wie möglich bei den über 25.000 registrierten Partnern zu kommunizieren.

Der Erfolg stellte sich umgehend ein: „Dank der harten Arbeit von Elovade im Vorfeld des Launches sind unsere Umsätze in DACH in kürzester Zeit massiv gewachsen“, zeigt sich Vella begeistert.

Und Chetcuti Bonavita ergänzt: „Diese Partnerschaft ist geprägt von Vertrauen und Respekt und das schätzen wir bis heute. Elovade schafft es immer wieder, die positiven Eindrücke unserer ersten Begegnung erneut zu bestätigen. Wir können uns darauf verlassen, dass Elovade alles tun wird, um unser Produkt so erfolgreich wie möglich zu machen!“



Andreas Schröder, Team Lead Backup & Storage bei Elovade, präsentiert die Altaro-Lösungen



David Vella
CEO



Stephen Chetcuti Bonavita
CCO

Interview mit den beiden Altaro-Mitbegründern David Vella, CEO, und Stephen Chetcuti Bonavita, CCO.

Wie sind Sie auf Elovade aufmerksam geworden?

Chetcuti Bonavita: Ihnen eilt ein hervorragender Ruf voraus! In der DACH-Region führt in Sachen VAD- und MSP-Erfahrung kein Weg an Elovade vorbei.

Vella: Wir haben nach einem Distributionspartner gesucht, der sein Handwerk versteht, respektiert wird und unsere Unternehmenswerte teilt.

Sie haben auch mit anderen Distributoren zusammengearbeitet. Was macht Elovade anders?

Vella: Elovade leistet großartige Arbeit im Vertrieb, Support und Marketing. Aber wenn es etwas gibt, was sie wirklich von den anderen Distributoren unterscheidet, dann ihre Hingabe zu ihren Partnern. Sie finden immer neue und kreative Wege, um mit ihren Kunden in Kontakt zu treten.

Chetcuti Bonavita: Man spürt sofort, dass Elovade seine Kunden ernst nimmt und alles dafür tut, um deren Geschäft weiterzuentwickeln. Ein IT-Profi ist bei Elovade perfekt aufgehoben und wird auf eine persönliche Art wertgeschätzt, die viele Software-Verkäufer nicht leisten können und wollen.

Wie beschreiben Sie die Zusammenarbeit mit Elovade?

Vella: Ob Tagesgeschäft oder strategische Planung – die Zusammenarbeit mit Elovade ist geprägt durch Vertrauen, kurze Kommunikationswege und Verlässlichkeit auf allen Ebenen. Wir haben mit Elovade einen Partner gewonnen, dem wir durchweg vertrauen und sein Feedback schätzen.

Elovade ist für Sie mit eigenen Worten...

Chetcuti Bonavita: ...unser Spielmacher in der DACH-Region. Und wir freuen uns, dass wir Elovade einen Teil unseres Teams nennen dürfen.

Würden Sie sich wieder für Elovade entscheiden?

Vella: Auf jeden Fall und ohne jeden Zweifel!

Vella und Chetcuti Bonavita erwähnen auch den direkten Draht zum Fachhandel lobend, welchen Elovade in mehr als zwei Jahrzehnten erfolgreich aufgebaut hat: „Elovade hilft den Partnern nicht nur bei technischen Problemen, sondern ist deren erster Ansprechpartner, um den Umsatz zu steigern. Sie sind nicht nur Verkäufer, sondern auch ein Advisor für Systemhäuser auf dem Weg zum Managed Services Provider“, so Stephen Chetcuti Bonavita. Und weiter: „Was uns beeindruckt hat, ist, dass Elovade die Partner nach dem Kauf der Software nicht alleine lässt, sondern weiterhin in engem Kontakt mit ihnen steht. Das entspricht genau unserer Philosophie von einem guten Service und ist ein wichtiger Bestandteil des exzellenten Rufs, den sich das Unternehmen über die Jahre aufgebaut hat.“



Altaro-Formel-Events: IT-Profis jagen in echten Rennwagen über den Nürburgring

Zu dieser erwähnten Kontaktpflege zählen auch mehrere Events, die im Namen des Software-Herstellers durchgeführt wurden. So lud Elovade 2018 und 2019 beispielsweise zu vier Terminen an eine der legendärsten Rennstrecken weltweit ein, den Nürburgring in der Eifel. Neben Altaro-Praxisberichten durch aktive Partner aus dem EL-Channel und -Produktpräsentationen durften die teilnehmenden Partner selbst in einem echten Formelwagen Platz nehmen und zahlreiche Runden über einen Teilabschnitt der Piste drehen. Der Distributor übernahm dabei sowohl die Teilnehmerakquise als auch die vollständige logistische Organisation, sodass der Hersteller sich hier um nichts kümmern musste. Dazu gehörte natürlich auch, dass Elovade im Nachgang der Veranstaltungen in engem Kontakt mit den Teilnehmern blieb und diese bei deren ersten Projekten begleitete, wodurch diese Events auch aus wirtschaftlicher Sicht ein voller Erfolg wurden.

„Altaro hat den Channel verstanden – das ist einer der Erfolgsfaktoren“

Philip Weber, Elovade-CEO, blickt mit großer Freude auf die Partnerschaft: „Bei der Zusammenarbeit mit Altaro hat die Chemie von Anfang an gestimmt. Für uns ist immer entscheidend, dass wir unseren Partnern ein Portfolio anbieten, von dem wir selbst zu 100% überzeugt sind und das sich ideal ergänzt. Mit Altaro VM Backup wurde uns ein vollständig ausgereiftes Produkt präsentiert, das ideal für den deutschsprachigen IT-Channel geeignet ist und eine klare Alternative zu Mitbewerbern darstellt. Der schnelle Erfolg und das positive Feedback unserer Partner haben uns hier Recht gegeben.“

ELOVADE ▲

Als einer der führenden Value Added-Spezialdistributoren Europas bietet Elovade Software-Herstellern alles, um komplexe Infrastruktur-Software erfolgreich über den deutschsprachigen IT-Channel zu vertreiben:

- Markterfahrung seit 1995
- Zugang zu mehr als 25.000 IT-Profis in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit Kunden aus dem KMU- und Enterprise-Sektor
- Vollständige Produkteinführung in der DACH-Region durch individuell auf den Softwarehersteller zugeschnittene Konzepte für Vertrieb, Marketing und Support

Wie auch David Vella und Stephen Chetcuti Bonavita sieht Weber einen der Gründe für den Erfolg vor allem in der engen und unkomplizierten Zusammenarbeit: „Altaro hat uns durch die Bank weg vollstes Vertrauen und die notwendige Unterstützung bei der Umsetzung der Produkteinführung entgegengebracht. Gemeinsam haben wir eine effektive Marketingstrategie entwickelt, Vertriebsprozesse durchdacht und unseren Support für die technischen Anfragen fit gemacht. So etwas funktioniert nur mit starken Teams, die sich gegenseitig respektieren und auf Augenhöhe begegnen.“

Neben den ausgereiften Produkten von Altaro bringt Weber einen weiteren maßgeblichen Faktor für den Erfolg ins Spiel: „Altaro hat von Anfang an verstanden und respektiert, wie der Channel funktioniert und wie man mit diesem zusammenarbeiten muss. Als Distributor sind wir gerade für nicht-deutschsprachige Hersteller in der ersten Phase der Zusammenarbeit oftmals der Mittler, der beim Umgang mit den Besonderheiten und spezifischen Bedürfnissen der Partner in

DACH unterstützend zur Seite steht. Die Zusammenarbeit mit Altaro ist ein Paradebeispiel dafür, wie die gemeinschaftliche Fokussierung auf die Bedürfnisse des Channels durch Hersteller und Distributor zu einem maximalen Erfolg führt.“

Er nennt ein weiteres Beispiel für die Effizienz dieser vertrauensvollen Zusammenarbeit: „Der IT-Markt verändert sich ständig. Deshalb beobachten wir den Channel genau und stehen im regelmäßigen Austausch mit all unseren Herstellern, um dort das direkte Feedback der Partner weiterzugeben und so gemeinsam zu wachsen. Die Kollegen von Altaro waren seit dem ersten Treffen darauf bedacht, unser Feedback von den Partnern umgehend umzusetzen – ohne lange Wege, ohne viel Bürokratie. Im Ergebnis stehen dann ein noch ausgereifteres Produkt und zufriedene Partner. Das verstehen wir unter Partnerschaft auf Augenhöhe.“

Sie sind Software-Hersteller und auf der Suche nach einem professionellen, proaktiven Distributor mit gewachsenem Channel zur Erschließung des deutschsprachigen Europas? Kontaktieren Sie uns:

 +49 6441 67118 0

 vendors@elovade.com

Auch bei Altaro ist man hochzufrieden mit der eingegangenen Kooperation, die sich natürlich auch weiter in messbaren und stetig wachsenden Ergebnissen niederschlägt: „Die Zusammenarbeit mit Elovade war eine der besten Entscheidungen, die wir treffen konnten. Seitdem Elovade unsere Lösungen vertreibt, ist unser Wachstum in der DACH-Region massiv gestiegen und wächst weiterhin auf einem überdurchschnittlich hohen Niveau. Elovade hat es mit leidenschaftlichem Einsatz in kürzester Zeit geschafft, unser bester Distributor und erfolgreichster MSP-Distributor zu werden“, freut sich David Vella. Und er ist davon überzeugt, dass die gemeinsame Zukunft von Altaro und Elovade weitere Erfolgsgeschichten schreiben wird.

