

ELOVADE ▲

„Uns beeindruckte die
Unternehmensphilosophie!“

Warum MailStore sich für Elovade
als Distributionspartner entschieden hat

„Uns beeindruckte die Unternehmensphilosophie!“

Warum MailStore sich für Elovade als Distributionspartner entschieden hat

Ein Produkt zu entwickeln, bedeutet oftmals jahrelange Arbeit, jede Menge Idealismus und viel vergossenes Herzblut. Ist das Produkt marktreif, und der Hersteller versucht, es so gut wie möglich am Markt zu positionieren, stellt sich eine der wichtigsten Fragen, die über Wohl und Weh einer erfolgreichen Vermarktung entscheiden kann: Verfügt man als Hersteller auch über die gewünschte Reichweite und Expertise, um erfolgreich über den Fachhandel verkaufen zu können oder soll an dieser Stelle mit einem Value-Added-Distributor ein spezialisierter Profi mit ins Boot geholt werden?

Genau vor dieser Frage stand auch die MailStore Software GmbH. Die Entwickler der gleichnamigen E-Mail-Archivierungslösung hatten Ihr Produkt bereits erfolgreich am Markt positionieren können, doch ab einem bestimmten Zeitpunkt stellte sich auch für MailStore die Frage, ob neben dem direkten Vertrieb an Endkunden auch der Aufwand des indirekten Vertriebs über den Fachhandel noch alleine und in Eigenregie durchzuführen ist.

Führendes E-Mail-Archiv

MailStore Server ist eine der weltweit führenden E-Mail-Archivierungslösungen und bietet eine von unabhängiger Stelle zertifizierte Rechtssicherheit. Hersteller von MailStore Server ist die MailStore Software GmbH mit Sitz in Viersen, ein Unternehmen, das sich ausschließlich auf die Entwicklung von E-Mail-Archivierungs- und Management-Lösungen spezialisiert hat. →

MailStore Server arbeitet mit allen gängigen Mailservern, entlastet die IT-Infrastruktur und erhöht die Produktivität von Unternehmen. Außerdem verkürzt MailStore die Dauer von Backups signifikant. MailStore Server legt perfekte Kopien aller E-Mails in einem zentralen E-Mail-Archiv ab und stellt so die Sicherheit und Verfügbarkeit beliebiger Datenmengen auch über viele Jahre hinweg sicher.

Mit dieser innovativen Software, die nicht nur eine rechtskonforme E-Mail-Archivierung sicherstellt, sondern gleichzeitig Mailserver entlastet, Suchprozesse optimiert und damit die Produktivität von Unternehmen steigert, hat sich die MailStore Software GmbH in kürzester Zeit eine führende Marktposition geschaffen: Mittlerweile gilt die Lösung in über 100 Ländern als Marktführer. →

„Mit Elovade arbeiten wir auf Augenhöhe“

**Interview mit Tim Berger,
Mitbegründer und bis 2014 CEO der MailStore Software GmbH**

Sie hatten bereits eine gute Marktposition, als Sie mit Elovade eine Vertriebspartnerschaft eingegangen sind. Warum haben Sie sich dennoch für die Kooperation entschieden?

Der Vertrieb ist nicht unser Kerngeschäft, schließlich sind wir in erster Linie Softwarehersteller. Den Channel-Vertrieb abzugeben, war daher logische Konsequenz.

Wie groß waren die Bedenken?

Natürlich gab es unsererseits große Bedenken, schließlich war es für uns eine existenzielle Entscheidung.

Gab es Zielvorgaben, die Elovade erreichen sollte?

Nein, die gab es nicht. Umso erstaunlicher war und ist die Entwicklung, das gilt sowohl hinsichtlich der Marktposition als auch der Umsatzsteigerung. Natürlich haben beide Seiten ihren Anteil an dieser Entwicklung. Bemerkenswert ist jedoch, dass Elovade unsere Entwicklung der letzten Jahre mitgetragen hat und uns stets auf Augenhöhe begegnet ist.

Sie würden sich also jederzeit wieder für eine Zusammenarbeit mit Elovade entscheiden?

Ja, auf jeden Fall. Ich kann anderen Herstellern die Kooperation mit Elovade nur wärmstens ans Herz legen.





Vor diesem internationalen Aufstieg geriet das eigentliche Geschäft – die Weiterentwicklung der Software – durch die erfolgreiche Marktpositionierung jedoch immer öfter aus dem Fokus. Daher entschied man sich bei MailStore für die Zusammenarbeit mit einem Spezial-Distributor. „Unser Kerngeschäft ist die Entwicklung“, erklärt Tim Berger, Mitbegründer der MailStore Software GmbH. „Uns fehlten aber natürlich auch Kenntnisse des Channels und die nötigen Ressourcen. Der Vertrieb an Fachhändler und Wiederverkäufer erfordert vorhandene Strukturen und ein hohes Maß an Know-how. Das sind Kernkompetenzen eines Value-Added-Distributors“, so Berger weiter.

Vertrauen war das A und O

Deshalb suchten die MailStore-Verantwortlichen nach einem strategischen Vertriebspartner, der über geeignete Kenntnisse des Channels und eine professionelle Vertriebsausrichtung verfügt. Diese Suche war recht schnell von Erfolg gekrönt – man wurde bei Elovade fündig. Denn nach einem kurzen und ernüchternden Intermezzo bei einem großen Broadliner wurde der MailStore-Geschäftsführung die ELOVADE Deutschland GmbH empfohlen. „Hier hatten wir sofort das Gefühl, dass es funktioniert. Das Team bei Elovade steht zu

100 Prozent hinter seinen Produkten, was uns sicher machte, dass MailStore gut betreut wird“, erinnert sich Tim Berger. „Und noch wichtiger: Wir hatten vom ersten Tag an Vertrauen. Das ist selten und beruhigte uns immens“, fügt er an.

Und dennoch: Das Risiko war für die MailStore Software GmbH sehr hoch. Der Umsatz war in Deutschland bereits stabil, eine Basis von etwa 1.000 Fachhändlern vorhanden. Beides an einen Distributor abzugeben, war für MailStore ein großer Schritt. Umso wichtiger war das gute Gefühl gegenüber dem potentiellen Partner. Hier wünschten sich die MailStore-Verantwortlichen eine Verbundenheit zu den Produkten – und fanden bei Elovade neben Engagement, Leidenschaft und Herzblut auch eine große fachliche Kompetenz.

Dass der Spezialdistributor für IT-Infrastruktursoftware im Vergleich zum Broadliner wesentlich weniger Softwarelösungen anbietet, störte dabei nicht. Im Gegenteil: „Schon beim ersten Gespräch beeindruckte uns die Unternehmensphilosophie von Elovade: Dort nimmt man nur solche Lösungen ins Portfolio auf, von denen man gänzlich überzeugt ist und die man auch selbst täglich einsetzt – das machte uns sicher, dass wir MailStore in die richtigen Hände geben“, resümiert Tim Berger. →

Elovade - der Spezialdistributor für IT-Infrastruktursoftware

Die ELOVADE Deutschland GmbH ist seit 1995 der Spezialdistributor für IT-Infrastruktursoftware. Inzwischen profitieren mehr als 25.000 Partner aus Deutschland, Österreich und der Schweiz vom ausgewählten Portfolio des Distributors. Eine durchdachte, auch auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen zugeschnittene Auswahl

an Software, ein breites Spektrum an Service-Leistungen sowie fundierte Marketingunterstützung gehören zum Repertoire von Elovade, von dem sowohl Partner als auch Hersteller profitieren. Denn hier legt man großen Wert auf die Unterstützung der eigenen Partner: Ob Audits, geführte Installationen, Schulungen oder kostenlose Webinare – der Mehrwert, den Elovade-Partner und letzten Endes somit auch Hersteller erhalten, ist immens.



Philip Weber

Beeindruckende Erfolge schon nach kürzester Zeit

„Die Zusammenarbeit war von Anfang an von Vertrauen geprägt. Das liegt auch daran, dass wir mit Elovade immer auf Augenhöhe arbeiten“, so Berger. „Natürlich war es für uns ein Sprung ins kalte Wasser, schließlich hatten wir viel zu verlieren.“ Aber die Professionalität von Elovade, das

vertriebliche Talent, die guten Channel-Kenntnisse und eine reibungslose Distributionsübernahme waren der Garant dafür, dass der Umsatz schon nach kürzester Zeit anstieg. War der Fachhandelsumsatz in D-A-CH bei Vertriebsübernahme durch den Distributor bereits eine wichtige Säule des Unternehmenserfolgs beim Hersteller, konnte Elovade nach gut einem Jahr ein Wachstum von fast 150 Prozent verbuchen. →

Nach nur zweieinhalb Jahren der Zusammenarbeit lag der Umsatz bereits 500 Prozent über dem Ausgangswert – ein Wachstum, das beeindruckt. Aber nicht nur der Umsatz konnte innerhalb dieses kurzen Zeitraums mehr als verfünffacht werden; auch die Anzahl der MailStore-Fachhändler stieg in dieser Zeit um 100 Prozent. „Diese Entwicklung hätten wir niemals erwartet. Elovade war die beste Entscheidung, die wir treffen konnten“, so Berger rückblickend. Und neben den nackten Umsatzzahlen spricht noch eine andere Marke für sich: Während der bisherigen Zusammenarbeit wurden von Elovade tausende Fachhändler zum MailStore-Spezialisten ausgebildet, was die Expertise und das Engagement des Distributors deutlich unterstreicht. Der MailStore Software GmbH gelang der internationale Aufstieg – unter anderem auch deshalb, weil man die Fachhandelsdistribution für D-A-CH bedenkenlos in die Hände von Elovade legen konnte. Ein beeindruckendes Zeugnis für diese geschlossene Partnerschaft.

Vertrieb mit Mehrwert

Dass Elovade kein gewöhnlicher Distributor ist, dafür sprechen aber nicht nur die Zahlen. „Wir bieten unseren Fachhändlern weit mehr als Produktberatung und gute Margen“, betont Philip Weber, CEO von Elovade. Zum Service des Spezialdistributors zählen zum Beispiel ein kompetenter technischer Support, kostenlose Marketingmaterialien wie Flyer und Broschüren, Vor-Ort-Installationen und Audits. „Unsere Partner wissen sich im gesamten Verkaufszyklus bestens betreut. Das macht den Unterschied“, so Weber. Die ausgesuchte Produktpalette sorgt zudem dafür, dass sich alle Produkte sinnvoll ergänzen und die Elovade-Partner Ihre Kunden bedenkenlos mit der wichtigsten Infrastruktur-Software ausstatten können.

Jedoch profitieren nicht allein die Partner vom Vertrieb mit Mehrwert – auch Herstellern bietet Elovade neben der klassischen Vertriebsarbeit noch viel mehr. Der Value-Added-Distributor ist nicht nur Spezialist für die Markteinführung neuer Produkte, sondern baut für Hersteller, die bisher noch nicht auf dem deutschsprachigen Markt aktiv sind, Vertriebskanäle auf, unterstützt die Hersteller bei der Lokalisation von Software und entwickelt PR- und Marketingkampagnen, die für eine stetig wachsende Brand-Awareness sorgen. Dieser Mehrwert ist die Grundlage für langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen und macht Elovade, vor allem in der Softwarebranche, einzigartig.

Sie sind Software-Hersteller und auf der Suche nach einem professionellen, proaktiven Distributor mit gewachsenem Channel zur Erschließung des deutschsprachigen Europas? Kontaktieren Sie uns telefonisch unter +49 6441 67118 0 oder via E-Mail: vendors@elovade.com. ■

