

Das Netzwerk wächst weiter

Der Dokumenten- und Workflow-Spezialist **ecoDMS** freut sich über regen Zuspruch. Jüngst erst konnten die Aachener den 1000. Reseller in ihrem Netzwerk begrüßen. Ralf Schmitz, zuständig für Reseller Sales & Vertrieb bei ecoDMS, weiß, warum sich die Partnerschaft lohnt.

Herr Schmitz, können Sie uns zunächst einen kurzen Überblick über Ihre Lösungen geben?

Ja, gerne. Unser Kernprodukt ist „ecoDMS“, eine leistungsstarke und gleichzeitig günstige Software zur Dokumentendigitalisierung und -archivierung. Darüber hinaus bieten wir mit „ecoMAILZ“ eine Lösung, die ein- und ausgehende E-Mails automatisch archiviert. Last, but not least finden sich „ecoWORKZ“ und „ecoWorkflow“ in unserem Portfolio. Während erstere Lösung unter anderem lineare Abläufe innerhalb von „ecoDMS“ automatisiert, passt sich „ecoWorkflow“ flexibel und webbasiert an unternehmensspezifische Anforderungen an.

Warum entscheiden sich so viele Reseller dazu, ecoDMS-Partner zu werden?

Das ausschlaggebende Argument ist unser Preis/Leistungsverhältnis. Reseller können mit unseren geringen Lizenzgebühren ihren Kunden die Implementierung einer DMS-Lösung zu geringen Kosten anbieten.

Wie gestaltet sich Ihr Partnermodell?

Wir unterscheiden zwischen „einfachen“, „qualified“ und „certified“ Resellern. Einfache Reseller können sich für ein geringes Entgelt auf unserer Website registrieren und erhalten dafür bereits zahlreiche Leistungen. Neben den Einkaufspreisen für den ecoDMS-Onlineshop und Supporteinheiten gehört dazu ein kostenloses Einstiegs-Web-Training sowie die Listung in unserer Reseller-Umkreissuche. Außerdem enthalten sind eine „ecoDMS“-Lizenz, eine Supporteinheit sowie ein dedizierter Ansprechpartner. Qualified Premium Reseller werden zwei Tage von uns intensiv in Anwendung, Technik und GoBD geschult



Ralf Schmitz, zuständig für Reseller Sales & Vertrieb bei ecoDMS, freut sich, dass immer mehr Systemhäuser und Fachhändler die Dokumentenmanagement-, E-Mail-Archivierungs- und Workflow-Lösungen der Marke „eco“ in ihr Portfolio aufnehmen.

und erhalten anschließend das offizielle QPR-Logo als Qualitätssiegel sowie ein Zertifikat. Ich versichere Ihnen: Das ist kein Kaffeekränzchen, sondern eine anstrengende und intensive Schulung. Außerdem profitieren sie von einer 3er-Lizenz „ecoDMS“ für Präsentationen, einem Support-Paket, Kundenschutz bei Lizenzkäufen, der Weiterleitung von Leads, Händler-Einkaufspreisen auf alle Produkte, einem ausführlichen Eintrag in unserer Händler-Umkreissuche inklusive Backlink sowie einem persönlichen Betreuer. Den Status „Certified Business Partner“ vergeben wir ausschließlich an Qualified Premium Reseller, die unser „ecoWorkflow“ anbieten wollen. Im Rahmen eines intensiven zweitägigen Workshops vermitteln wir das notwendige Wissen darüber, Prozesse selbstständig auf-

zusetzen und individuell zu modellieren. Nach erfolgreichem Abschluss des Workshops erhalten sie – neben dem Zertifikat für vertriebliche Zwecke – eine kostenlose „ecoWorkflow“-Lizenz. Außerdem leiten wir Anfragen zu „ecoWorkflow“ direkt an Certified Business Partner weiter.

Ihr Partnermodell eröffnet Resellern also zahlreiche Vorteile. Wie profitieren Sie vom wachsenden Netzwerk?

Unsere Partner haben für uns das Ohr am Markt. Sie geben die Wünsche ihrer Kunden an uns weiter. Diese diskutieren wir und entscheiden, welche wir umsetzen können. Somit wachsen unsere Produkte durch die Anforderungen des Marktes, wovon wiederum auch der Reseller profitiert.

www.ecodms.de