

Partnernetz als Basis für die weitere Marktdurchdringung

Mit dem Umzug in neue, größere Räumlichkeiten hat **ecoDMS** den Grundstein für die weitere Expansion gelegt. Im Rahmen des Umzugs wird der Anbieter leistungsfähiger Dokumenten-Management- und Workflow-Lösungen ein eigenes Schulungscenter eröffnen.

Auf mehr als 11.000 ist die Kundenbasis von ecoDMS in diesem Jahr gewachsen. Gleichzeitig ist die Zahl der Reseller, die die Archiv- und Workflow-Lösungen der Marke „eco“ anbieten, auf 750 gestiegen. Für eine Kooperation mit ecoDMS spricht dabei das günstige Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte. Dank der geringen Lizenzkosten können Partner vergleichsweise günstige Angebote für die Implementierung einer DMS-Lösung offerieren. Das bestätigt auch Daniel Brunner, Geschäftsführer beim Systemhaus Brunner. Wie etwa ein Drittel der rund 750 Wiederverkäufer hat sich auch sein Unternehmen für den Vertrieb der DMS- sowie der Workflow-Lösung aus dem Hause ecoDMS eigens zertifizieren lassen: „Mit ecoDMS haben wir eine Lösung gefunden, die einen guten Funktionsumfang zu einem attraktiven Preis bietet. So sind wir in der Lage, Projekte sicher und in einem überschaubaren Kostenrahmen umzusetzen.“



„Das immer größer werdende Partnernetz ist unsere Basis für die weitere Marktdurchdringung unserer Lösungen“, sagt Ralf Schmitz, der für Reseller Sales & Vertrieb bei ecoDMS zuständig ist.

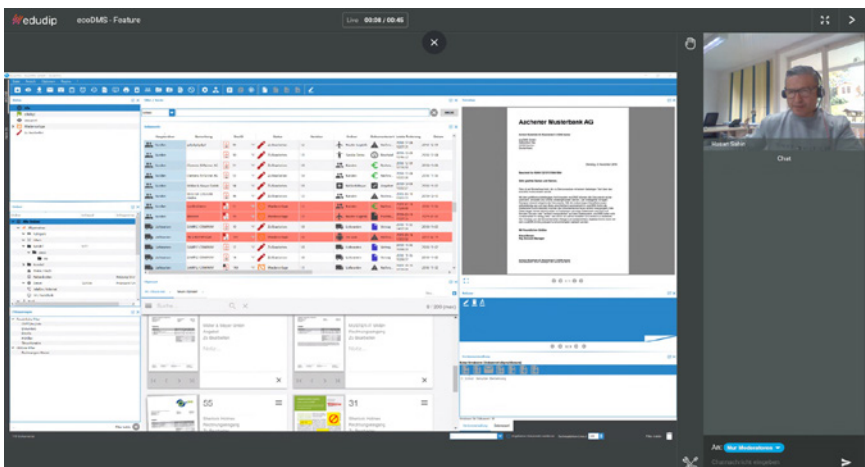
Kunden wiederum profitieren von einem engmaschigen Reseller-Netzwerk, mit dem sie einen kompetenten Partner in örtlicher Nähe haben, der sie bei der Optimierung von Geschäftsprozessen sowie bei der Digitalisierung, Archivierung und Verwaltung aller Dokumente und E-Mails unterstützt.

Aufgrund des Wachstums hat ecoDMS in den vergangenen Monaten investiert und neue Mitarbeiter eingestellt. Demzufolge platzen die bisherigen Büros aus allen Nähten, so dass ein Umzug in größere Räumlichkeiten notwendig wurde.

„Das immer größer werdende Partnernetz ist unsere Basis für die weitere Marktdurchdringung unserer Lösungen. Damit die Partner unsere gemeinsamen Kunden auch weiterhin kompetent betreuen können, ist es für uns wichtig, dass sie sich gut mit den Produkten auskennen. Deshalb haben wir uns dazu entschieden, unsere Schulungsmaßnahmen zu erweitern“, erläutert Ralf Schmitz, der für Reseller Sales & Vertrieb bei ecoDMS zuständig ist. Grundlage dafür bildet das In-house-Trainingscenter am neuen Firmenstandort, in dem dann die Schulungen der Qualified Premium Reseller für „ecoDMS“ sowie der Certified Business Partner für „eco-Workflow“ stattfinden sollen. Neben den In-house-Schulungen bietet ecoDMS zudem auch Webinare zu speziellen Themen an.

Der Dokumenten-Management- und Workflow-Spezialist verspricht sich damit zusätzlich, einen noch engeren Draht zu den Partnern aufzubauen. Ralf Schmitz: „Es sind die Partner, die für uns das Ohr am Markt haben. Über sie wissen wir, welche Wünsche Kunden an uns und unsere Software haben. Aus diesem Grund legen wir großen Wert darauf, die Kooperationen mit unseren Resellern noch intensiver zu pflegen.“

www.ecodms.de



Neben den Inhouse-Schulungen bietet ecoDMS zudem auch Webinare zu speziellen Themen beziehungsweise bei Software-Updates an.