



# Drei Erfolgsfaktoren für AvePoint Partner

Mit einer **vollständigen Suite an Datenmanagement-Lösungen** unterstützt AvePoint Unternehmen – vom kleinen Mittelständler bis zum Konzern – bei der Migration, Verwaltung und Sicherung von Daten in Microsoft 365-Umgebungen. Das amerikanische börsennotierte Unternehmen verwaltet für seine weltweit 18.000 Kunden mehr als neun Millionen Lizenzen und 100 Petabyte an Daten bei einer Verfügbarkeit seiner Dienste von 99,9 Prozent. Die SaaS-Lösungen sind in 14 Rechenzentren weltweit gehostet – für deutsche, österreichische und Schweizer Kunden in Frankfurt und Zürich.

AvePoint **arbeitet** in der Entwicklung seiner Lösungen **eng mit Microsoft** zusammen. In seiner über 20-jährigen Historie erhielt AvePoint fünf Mal die Auszeichnung „Microsoft Partner of the Year“. Aus diesem Grund sind die Tools seiner Collaboration Security Platform auf Microsoft365 abgestimmt und können ein hohes Maß an Sicherheit, Integration und damit Produktivität in Microsoft 365-Umgebungen gewährleisten. Ob es um zuverlässiges Backup geht, die Begleitung von Migrationsprojekten oder eine ganzheitliche Überwachung und Automatisierung von Microsoft 365-Berechtigungen – mit den AvePoint-Lösungen wird Datenmanagement nicht nur sicher, sondern auch einfach.

Der AvePoint **Vertrieb arbeitet zweistufig über Distributoren und Business Partner**. In der DACH-Region vertreibt der Anbieter seine Lösungen über die Cloud Marktplätze der Distributoren Also, Arrow, Ingram Micro sowie Tech Data in der Schweiz. Als einer der führenden Azure Co-Sell Softwarehersteller bietet AvePoint Ihnen als Partner ein breites Portfolio, mit dem Sie Ihre Kunden bei der Migration, Verwaltung und dem Schutz ihrer Microsoft365-Umgebungen unterstützen können.

## Viel mehr als nur Backup – die zentralen AvePoint-Lösungen im Überblick:



### **FLY: Einfache und sichere Cloud- und SharePoint-Migration**

Die zeitgemäße Datensicherungslösung, die sich in Microsoft365 nahtlos integriert und Usern mächtige Wiederherstellungsoptionen im Self-Service bietet – für Administratoren eine echte Erleichterung.



### **POLICIES & INSIGHTS FÜR MICROSOFT 365: Einfache Überwachung und automatisierte Umsetzung von Richtlinien für alle Microsoft Cloud-Dienste**

Ideal zur Analyse und Problembehebung bei Unternehmen, die nach der Einführung von Microsoft365 den Überblick über Berechtigungen und geteilte Dokumente verloren haben.



### **CLOUD BACKUP: Backup- und Disaster Recovery für den kompletten Microsoft 365 Stack mit unlimitiertem Speicher und unbegrenzter Aufbewahrungsfrist**

Die zeitgemäße Datensicherungslösung, die sich in Microsoft365 nahtlos integriert und Usern mächtige Wiederherstellungsoptionen im Self-Service bietet – für Administratoren eine echte Erleichterung.

# 5 gute Gründe für die Zusammenarbeit mit AvePoint

## 1. Riesiges Geschäftspotenzial bei mittelständischen und großen Unternehmen

AvePoint bietet die Antwort auf ein Problem, das heute die Mehrzahl aller Unternehmen hat: Die Anwender freuen sich, weil mit Microsoft die Zusammenarbeit im Unternehmen und mit Externen so einfach ist. Die Produktivität steigt, aber der Überblick, wer auf welche Daten zugreift, geht verloren. Die Folge: Wildwuchs, Chaos und vor allem ein ernstzunehmendes Sicherheitsrisiko. Durch eine Partnerschaft mit AvePoint erschließt sich für Sie als IT-Dienstleister oder Systemhaus ein beachtliches Geschäftspotenzial bereits in Ihrer eigenen Kundenbasis.

## 2. Starke Produkte und Tools für den Channel

Der Channel steht bei AvePoint im Fokus des Vertriebsmodells. Deshalb sind die SaaS-Lösungen für Sie als Dienstleister und Managed Service Provider eine ideale Grundlage, um eigene Dienstleistungsangebote zu entwickeln, die für kundenindividuelle Anforderungen maßgeschneidert sind und wiederkehrende Serviceumsätze ermöglichen. Mit dem Portal Elements stellt AvePoint Ihnen zudem kostenlos eine leistungsfähige Management-Plattform zur Verfügung, um alle Kunden mit ihren Accounts bequem über eine übersichtliche Oberfläche zu verwalten.

## 3. Teil einer starken Partner-Community

Niemand geht gerne gegen viele Mitbewerber in ein Projekt. Deshalb achtet AvePoint darauf, dass

seine Lösungen nicht überdistribuiert sind und keine Channelkonflikte entstehen. Vier Distributoren im DACH-Raum und eine Partner Community, bei der Know-how und Teamgeist im Vordergrund stehen, darauf legt das AvePoint Channelteam um Channelchef Steven Kugler großen Wert. Historisch bedingt sind viele AvePoint- auch Microsoft Partner. Aber das ist keine Voraussetzung, um Teil des Teams zu werden.

## 4. Enge Microsoft Partnerschaft steht für Investitionssicherheit

Die enge Zusammenarbeit mit Microsoft über zwei Jahrzehnte ist die Grundlage für den Erfolg der AvePoint Tools. Die Entwickler wissen, was der große Partner plant. Sie sehen Veränderungen frühzeitig und sind bestens vernetzt. So können sie auch knifflige Aufgabenstellungen zeitnah lösen. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass sich die Investition in eine AvePoint Partnerschaft auch langfristig auszahlt.

## 5. Finanzstärke und mittelständische DNA in einem Unternehmen vereint

Bestehende AvePoint Partner loben die Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Denn sie haben es mit einem Hersteller zu tun, der in Deutschland wie ein mittelständisches Unternehmen agiert. Hinter dem steht allerdings ein finanzstarkes, schnell wachsendes US-amerikanisches Unternehmen mit mehr als 2000 Mitarbeitern, das an der Technologiebörse NASDAQ notiert ist. Das bedeutet Zukunftssicherheit für Sie als Partner und Ihre Endkunden.