

Erfolgreich im Dreiergespann: Bohnen IT, Ingram Micro und AvePoint – eine Partnerschaft mit Fokus und Weitblick

Allgemein

Die Bohnen IT GmbH blickt mittlerweile auf fast vier Jahrzehnte Unternehmensgeschichte zurück. Das Unternehmen mit Sitz in Nordrhein-Westfalen ist in den letzten Jahren stark gewachsen und beschäftigt heute 70 Mitarbeitende. Das Unternehmen hat sich gezielt vom klassischen Systemhaus hin zu einem modernen IT-Dienstleister entwickelt und setzt dabei bewusst auf ausgewählte Hersteller mit klarem Fokus und lösungsorientierte Teams. Microsoft-Technologien sind in nahezu allen Bereichen präsent – ebenso wie AvePoint.

Ingram Micro ist ein führendes Technologieunternehmen im globalen Ökosystem der Informationstechnologie. Mit der Fähigkeit, fast 90 Prozent der globalen Bevölkerung zu erreichen, nimmt das Unternehmen eine wichtige Rolle im weltweiten IT-Channel ein, indem es die Produkte und Services von Technologieherstellern und Cloud-Anbietern einer hochgradig diversifizierten Basis an B2B-Technologieexperten bereitstellt. Mit der KI-gestützten digitalen Plattform Xvantage™, bietet Ingram Micro innerhalb der Branche das wohl erste umfassende B2C-ähnliche Erlebnis, das sowohl Hardware als auch Cloud-Abonnements, personalisierte Empfehlungen, sofortige Preisauskunft, Auftragsverfolgung und Rechnungsautomatisierung umfasst. Darüber hinaus bietet das Unternehmen eine breite Palette an Technologiedienstleistungen, wie Finanzierung, spezialisiertes Marketing, Lifecycle-Management sowie technischen Pre-Sales und professionelle After-Sales-Unterstützung.

Herausforderungen

Im Austausch mit Bohnen IT und Ingram Micro wird deutlich, welche konkreten Herausforderungen Unternehmen heute im Umgang mit Microsoft 365 bewältigen müssen – und welche zentrale Rolle AvePoint dabei spielt. „Für viele Unternehmen ist es eine große Herausforderung, Microsoft 365 nicht nur sicher und effizient, sondern auch compliance-konform zu betreiben – und genau da kommt AvePoint ins Spiel“, erklärt Britta Appel, Head of Category Software bei Ingram Micro. „Besonders Themen wie Datenmigration, Backup, Governance und Rechteverwaltung gestalten sich häufig komplex und Standardlösungen reichen hier oft nicht aus. Deshalb arbeiten wir eng mit Partnern wie der Bohnen IT zusammen, um Kunden genau dort abzuholen, wo der Bedarf am größten ist“, so Appel weiter.

Auch bei der Bohnen IT ist die Zusammenarbeit mit

AvePoint längst strategisch etabliert. „Wir setzen unternehmensweit auf AvePoint als Fokuslösung“, bestätigt Sindy Bauer, Consultant bei der Bohnen IT. „Während in früheren Jahren vor allem Migrationsprojekte im Fokus standen – insbesondere mit Kunden, die noch On-Premises-Infrastrukturen nutzten – hat sich der Bedarf heute gewandelt, aber die Lösung ist geblieben. Für klassische On-Prem-Migrationen nutzen wir AvePoint Fly. Und bei jeder verkauften Microsoft-365-Lizenz bieten wir automatisch das passende Backup an – mit AvePoint“, so Bauer. Dabei setzt Bohnen IT nicht auf eine Vielzahl unterschiedlicher Anbieter, sondern auf klare Partnerschaften – wie die seit über 6 Jahren bestehende enge Zusammenarbeit mit AvePoint.

AvePoint Partnerschaft

Die Entscheidung für AvePoint als strategischen Technologiepartner ist bei Bohnen IT und Ingram Micro nicht zufällig gefallen. Vielmehr bietet die Zusammenarbeit eine Vielzahl von Vorteilen – sowohl auf technischer als auch auf wirtschaftlicher und strategischer Ebene.

„Was uns an AvePoint besonders überzeugt, ist vor allem die Einfachheit des Lizenzmodells“, erklärt Sindy Bauer. „So wie ich Microsoft 365 lizenziere, kann ich auch AvePoint lizenzieren – ganz ohne komplizierte Zusatzkalkulationen.“ Für den Kunden bedeutet das eine stets klare Kommunikation. Auch technisch überzeugt die Lösung durch ihre Skalierbarkeit. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass das Backup von AvePoint unlimitierten Cloudspeicher bietet – ein Angebot, das so nur wenige Hersteller am Markt machen. Gerade das ist für Bohnen IT ein starkes Argument – insbesondere im Zusammenspiel mit dem reinen SaaS-Modell, das ohne lokale Infrastruktur auskommt. „Für unsere technischen Kolleg:innen ist es einfach zu implementieren und zu betreiben, für den Vertrieb wiederum lässt sich mit festen Preisen kalkulieren – das macht die Lösung attraktiv für beide Seiten.“

Ein weiterer entscheidender Vorteil: AvePoint ermöglicht echten Managed Service. „Dank der API-Anbindung an das Elements-Portal können wir unsere Kundenumgebungen direkt in unser internes Monitoring integrieren“, so Bauer. „Wir sehen sofort, ob das Backup läuft oder nicht – ohne manuell ein Herstellerportal prüfen zu müssen.“ Für die Bohnen IT ist genau das die Voraussetzung für einen professionellen Managed Service: Automatisierbarkeit und Transparenz.

Auch für Ingram Micro passt AvePoint hervorragend in das Distributionsportfolio. „AvePoint sehen wir heute als etablierten Player – insbesondere durch seine

Plattformstrategie und die hohe Automatisierung“, erklärt Britta Appel. Mit Lösungen wie AvePoint Elements bietet das Unternehmen eine umfassende Plattform für Microsoft 365, SharePoint und mehr – inklusive leistungsfähiger Governance-, Compliance- und Automatisierungsfunktionen, die immer wichtiger werden.

Die Zusammenarbeit im Dreiergespann wird von allen Beteiligten durchweg positiv bewertet – und das nicht nur auf Prozessebene, sondern vor allem auch menschlich. Für Sindy Bauer steht fest, dass die Partnerschaft von Beginn an hervorragend funktioniert hat. Sowohl auf Seiten von AvePoint als auch auf Seiten von Ingram Micro gebe es eine enge, direkte Kommunikation, schnelle Reaktionszeiten und einen unkomplizierten Austausch. Fragen oder Anliegen lassen sich unkompliziert über kurze Wege klären, was eine partnerschaftliche und effiziente Zusammenarbeit ermöglicht. Die Ansprechpartner sind jederzeit erreichbar, was die tägliche Zusammenarbeit spürbar erleichtert und insgesamt zu einem sehr angenehmen Miteinander beiträgt. Britta Appel von Ingram Micro teilt diese Einschätzung und ergänzt: „Das AvePoint-Team hat unsere Zusammenarbeit von Beginn an mit großer Motivation und Begeisterung geprägt. Man spürt einfach, dass das gesamte Team seinen Job gern macht – das macht die Zusammenarbeit leicht, lösungsorientiert und effektiv.“ Besonders schätzt sie die Offenheit im Miteinander und das gemeinsame Streben nach schnellen, tragfähigen Lösungen. „Wenn man vom ersten Gespräch bis zur Umsetzung durchgängig diesen Enthusiasmus spürt, dann kommt das auch beim Kunden an. Die Grundstimmung ist einfach positiv – man kann sich kaum bessere Voraussetzungen für eine Partnerschaft wünschen.“ Besonders positiv empfinden beide Partner, dass ihr Feedback bei AvePoint ernst genommen und aktiv in Produktverbesserungen überführt wird. „Das ist nicht selbstverständlich und zeigt nochmal, wie eng diese Partnerschaft wirklich ist. Die Offenheit, die Lösungsorientierung und die Freude an der Zusammenarbeit – das ist genau das, was eine starke Partnerschaft ausmacht“, sind sich Bauer und Appel einig.

Elements für MSPs

Die Zusammenarbeit ist auch besonders spannend für Managed Service Provider, da AvePoint und Ingram Micro gemeinsam eine leistungsstarke Plattform bieten, die speziell auf die Bedürfnisse von MSPs zugeschnitten ist. MSPs erhalten über Ingram Micro Xvantage einfachen Zugang zu AvePoint-Lösungen für Migration, Management und Backup von Microsoft 365-Umgebungen – inklusive skalierbarer SaaS-Angebote, flexibler Lizenzierung und umfassendem technischen Support. Dadurch können MSPs ihre Services effizient ausbauen, mehrere Mandanten zentral verwalten und innovative Mehrwerte für Kunden schaffen.

Die Verfügbarkeit der neuen AvePoint Elements Module über Ingram Micro ist dabei ein deutlicher Mehrwert:

Durch die Multi-SaaS-Unterstützung können MSPs unterschiedlichste Cloud-Umgebungen ihrer Kunden auf einer einzigen Plattform verwalten und automatisieren. Das erleichtert nicht nur die Administration, sondern erhöht auch die Skalierbarkeit und Sicherheit der bereitgestellten Managed Services. Ingram Micro bietet darüber hinaus zusätzliche Services wie Marketingunterstützung, Schulungen und dedizierten Support, was den Einstieg und die Weiterentwicklung für MSPs weiter vereinfacht.

Fazit & Ausblick

Aktuell bündelt Bohnen IT gezielt interne Ressourcen rund um das Thema Managed Services, mit dem Ziel, das eigene Serviceangebot strategisch weiterzuentwickeln. Unter dem Arbeitstitel „Managed Service 2.0“ entsteht zusammen mit AvePoint ein neues, servicebasiertes Modell, das über die bisherigen Leistungen hinausgeht. Während bereits heute im Bereich Cloud Backup ein Managed Service angeboten wird, sollen künftig auch weitere Lösungen aus dem AvePoint-Portfolio integriert werden. Der Fokus liegt dabei auf dem Übergang vom klassischen Lizenz- und Dienstleistungsmodell hin zu umfassenden, skalierbaren Managed Services.

Auch bei Ingram Micro ist der Blick nach vorn gerichtet – mit klarer Motivation für die gemeinsame Zukunft. Insgesamt herrscht bei allen Beteiligten Einigkeit: Die Basis stimmt, die Zusammenarbeit funktioniert – und die nächsten Entwicklungsschritte sind bereits in der Planung. Ein Fundament, auf dem sich mit Vertrauen, Innovation und gemeinsamen Zielen weiter aufbauen lässt.



„Das AvePoint-Team hat unsere Zusammenarbeit von Beginn an mit großer Motivation und Begeisterung geprägt. Man spürt einfach, dass das gesamte Team seinen Job gern macht – das macht die Zusammenarbeit leicht, lösungsorientiert und effektiv.“



BRITTA APPEL,
HEAD OF CATEGORY SOFTWARE BEI
INGRAM MICRO

„Was uns an AvePoint besonders überzeugt, ist vor allem die Einfachheit des Lizenzmodells. So wie ich Microsoft 365 lizenziere, kann ich auch AvePoint lizenzieren – ganz ohne komplizierte Zusatzkalkulationen.“



SINDY BAUER,
CONSULTANT BEI BOHNEN IT GMBH

