

Erfolgreiche Partnerschaft zur Stärkung des Channels: Ingram Micro und AvePoint treiben Innovationen im digitalen Arbeitsumfeld voran

Unternehmensprofil

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 Ingram Micro Xvantage™, seiner KI-gestützten digitalen Plattform, bietet das Unternehmen 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 Ingram Micro eine breite Palette an Technologiedienstleistungen, wie Finanzierung, spezialisiertes Marketing, Lifecycle-Management sowie technischen Pre-Sales und professionelle After-Sales-Unterstützung.

Herausforderung

In der heutigen, digitalisierten Arbeitswelt spielt die sichere Verwaltung von Daten in der Cloud eine entscheidende Rolle für Unternehmen. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) benötigen Lösungen, die ihre digitale Transformation unterstützen, ohne dabei die Komplexität zu erhöhen.

Ingram Micro und AvePoint bieten eine leistungsstarke Partnerschaft, die Resellern und Managed Service Providern (MSPs) Zugang zu umfassenden SaaS-Lösungen für die Migration, Verwaltung und Sicherung von Daten in Microsoft 365-Umgebungen ermöglicht. Durch die flexible Lizenzierung und den umfassenden Support von Ingram Micro können Partner ihren Kunden maßgeschneiderte, sichere und effiziente Cloud-Dienste anbieten – ganz egal, ob sie selbst Cloud-Einsteiger oder -Profis sind.

Die fortschreitende Digitalisierung...

Daten sicher in der Cloud zu speichern, geht für viele Unternehmen mit der Einhaltung strenger Compliance-Vorgaben einher. Sie müssen gleichzeitig die wachsende Menge an Informationen effizient verwalten und den digitalen Arbeitsplatz optimieren. Für kleine und mittelständische Unternehmen fehlen oft die Ressourcen, um die Verwaltung dieser komplexen Umgebungen allein zu bewältigen.

... eröffnet neue Chancen für den Channel!

AvePoint bietet eine umfassende Suite von SaaS-Lösungen, die speziell für die Anforderungen von Microsoft 365 Cloud-Umgebungen entwickelt wurden. Diese Lösungen tragen dazu bei, Produktivität zu steigern, Compliance sicherzustellen und Datensicherheit zu gewährleisten. **Durch die Partnerschaft mit Ingram Micro profitieren sowohl Reseller als auch MSPs von einer vereinfachten Bereitstellung und Verwaltung der AvePoint-Lösungen sowie fundiertem Know-how und individuellem Support:**

- **Flexible Lizenzierungsmodelle:** Partner können zwischen monatlichen Abonnements und Jahreslizenzen wählen, die über den traditionellen Vertriebsweg oder 24/7 über die Digital Experience Platform Ingram Micro Xvantage™ erworben werden können. Jahreslizenzen bieten unbegrenzten Speicherplatz und eine langfristige Aufbewahrung, wodurch ein möglicher Datenverlust vermieden wird und optimaler Schutz für Cloud-Daten gewährleistet ist.
- **Einfache Verwaltung und Skalierbarkeit:** Über Xvantage können Dienstleister ihre Lizenzen mit wenigen Klicks verwalten und bei Bedarf an veränderte Kundenbedürfnisse anpassen.
- **Wissensdatenbank:** Xvantage bietet Zugriff auf eine umfassende Wissensdatenbank, die Informationen zu Funktionen, häufig gestellten Fragen und Best Practices bereithält.
- **Technische und vertriebliche Unterstützung:** Das dedizierte Ingram Micro AvePoint Team steht Partnern bei der Produktberatung, dem Onboarding und der Abwicklung von Lizenzen zur Seite und unterstützt bei der Planung und Durchführung von Projekten. Zudem erhalten Dienstleister nach Bedarf individuelle technische und vertriebliche Schulungen.

Partnerschaft

Das Team rund um Britta Appel, Head of Category Software bei Ingram Micro, steht Partnern beim Einstieg in die Cloud und dem Ausbau ihres Geschäfts zur Seite: „AvePoint zeichnet sich durch seine kontinuierliche Entwicklung und Erweiterung des Produktportfolios aus, besonders im Kontext des digitalen Arbeitsplatzes und neuer Anwendungen wie beispielsweise KI. AvePoint passt sich dynamisch an die sich schnell verändernden Technologielandschaften an und entwickelt seine Produkte stetig weiter, um den Bedürfnissen der Nutzer gerecht zu werden und innovative Lösungen für die Herausforderungen des digitalen Arbeitsumfelds zu bieten.“

Ebenso schätzt Lena Yilmaz, Manager, Channel Sales bei AvePoint, die Zusammenarbeit mit Ingram Micro und weiß, dass eine reibungslose und effektive Unterstützung notwendig ist, um das Wachstum und den Erfolg der Partner im ihrem Tagesgeschäft zu fördern: „Erfolg basiert auf einem tiefen gegenseitigen Verständnis und der Bereitschaft, gemeinsam auf Ziele hinzuarbeiten. Indem wir offen aufeinander zugehen, Lösungen gemeinsam entwickeln, schnell auf Herausforderungen reagieren und unsere Teams zusammenbringen, schaffen wir eine starke Basis für nachhaltigen Erfolg und Innovation.“



„AvePoint zeichnet sich durch seine kontinuierliche Entwicklung und Erweiterung des Produktportfolios aus, besonders im Kontext des digitalen Arbeitsplatzes und neuer Anwendungen wie beispielsweise KI. AvePoint passt sich dynamisch an die sich schnell verändernden Technologielandschaften an und entwickelt seine Produkte stetig weiter, um den Bedürfnissen der Nutzer gerecht zu werden und innovative Lösungen für die Herausforderungen des digitalen Arbeitsumfelds zu bieten.“

BRITTA APPEL,
HEAD OF CATEGORY SOFTWARE,
INGRAM MICRO

