

Gemeinsame Erfolge und Wachstum: Die Partnerschaft zwischen pco und AvePoint auf dem Weg zum Invested Partner

Unternehmensprofil

Die pco GmbH & Co. KG wurde 1984 gegründet und beschäftigt heute ein Team von über 230 Mitarbeitenden. Als IT-Dienstleister bietet pco maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Artificial Intelligence, Consulting Services, Cyber Security und Modern Infrastructure an. Mit einem breiten Portfolio und langjähriger Erfahrung unterstützt das Unternehmen insbesondere mittelständische Unternehmen in Deutschland dabei, ihre IT-Infrastrukturen sicher, effizient und zukunftsorientiert zu gestalten.

Herausforderung

Mit dem zunehmenden Einsatz von Cloud-Diensten wuchsen die Anforderungen an Governance- und Compliance-Themen. „pco suchte eine Lösung, die Sicherheit, einfache Implementierung und effiziente Wartung vereint – und fand in AvePoint den idealen Partner“, so André Kramer, Geschäftsleitung und verantwortlich für den Bereich Modern Infrastructure bei pco.

Auch das Thema Backup rückte zunehmend in den Fokus, da Microsoft keine eigene Lösung bot. Durch die Bereitstellung einer leistungsstarken und innovativen Alternative durch AvePoint konnte die pco ihren Kunden schnell einen weiteren Mehrwert liefern. Der Funktionsumfang war damals bereits umfassender als der der Konkurrenz, und die enge Partnerschaft mit Microsoft erwies sich als strategischer Vorteil.

AvePoint Partnerschaft

Die Partnerschaft zwischen AvePoint und pco zeichnet sich besonders durch eine enge, vertrauensvolle und vor allem agile Zusammenarbeit aus. Der persönliche Austausch ermöglicht kurze Entscheidungswege und schnelle Reaktionen – ein entscheidender Faktor für den gemeinsamen Erfolg. „Besonders wichtig ist für mich der direkte und partnerschaftliche Kontakt mit Dominik und Emmanouela, der es uns ermöglicht schnell zu handeln und effiziente Lösungen zu finden“, so Lukas Schepers, Teamlead M365 & Identity bei pco. Auch in vielen Kundensituationen ist diese enge Beziehung von Vorteil – sei es in vertraglichen oder preislichen Fragen sowie bei technischen Herausforderungen. Kunden nehmen wahr, dass die pco ein starkes Standing bei AvePoint hat und umgekehrt. Beispielsweise ist es unkompliziert möglich, bei spezifischen Kundenanforderungen kurzfristig Unterstützung durch einen AvePoint-Experten zu erhalten. Ein weiterer wichtiger Aspekt der Partnerschaft sind die zahlreichen gemeinsamen Projekte und Events, die das gegenseitige Commitment unterstreichen. Neben der Teilnahme als Platinum Partner beim Event Next Level Infrastructure der pco oder der Teilnahme der pco am AvePoint Onpoint Event haben pco und AvePoint darüber hinaus ein gemeinsames exklusives Kundenevent mit dem Titel „Tech & Target“ entwickelt. „Besonders schön zu sehen war die gegenseitige Unterstützung. Vor Ort packte jeder mit an und konnte sich auf den anderen verlassen. Es ist nicht nur eine effiziente Zusammenarbeit, sondern echte Unterstützung und gelebte Partnerschaft – unkompliziert und stark“, so Hannah Sandhaus, Marketing Managerin Modern Infrastructure bei pco.

Ob Event-Sponsoring, Kampagnen oder Vorträge – die Partnerschaft basiert auf Flexibilität, gegenseitiger Unterstützung und einer unkomplizierten, professionellen Zusammenarbeit, die stets einen echten Mehrwert schafft und großen Spaß macht. Durch verschiedene gemeinsame Meilensteine hat es die pco so zum Invested Partner von AvePoint geschafft. „Der Invested Partnerstatus bringt nicht nur mehr Vorteile – vor allem profitieren unsere Kunden von den kurzen Wegen und unserem starken Draht zueinander. Viele Kunden spiegeln uns wider, dass sie spüren, wie eng und vertrauensvoll unsere Partnerschaft ist.,“, so Lukas Schepers.

Tech & Target

Im November 2024 haben AvePoint und pco das exklusive Kundenevent Tech & Target veranstaltet und Gäste ins Kanu-Camp Lingen eingeladen. Mit 21 Teilnehmenden aus 14 Unternehmen war das Event nicht nur ein voller Erfolg, sondern auch eine einzigartige Gelegenheit für den technischen Austausch. Anders als viele andere IT-Veranstaltungen richtete sich Tech & Target gezielt an Administratoren und technische Experten. In vier interaktiven Workshops teilten Speaker von pco und AvePoint wertvolle Einblicke in aktuelle Fachthemen. Neben dem intensiven Networking boten das Flutlicht-Bogenschießen und das gemütliche Wintergrillen eine entspannte Atmosphäre, um Kontakte zu vertiefen. „Unser Event war anders – von Techies für Techies. Der Fokus lag auf tiefgehendem fachlichen Austausch, echtem Networking und praxisnahen Diskussionen auf technischem Niveau. Statt reiner Management-Perspektiven standen hier die Administratoren und Experten im Mittelpunkt – diejenigen, die die Lösungen tatsächlich umsetzen und nutzen. Und mit dem Bogenschießen am Ende hatten wir den perfekten Abschluss für ein außergewöhnliches Event“, berichtet Lukas Schepers.

Besonders erfreulich ist, dass sich aus der Veranstaltung auch neue Projektchancen ergeben haben und die Zusammenarbeit mit einigen Unternehmen intensiviert werden konnte. Aufgrund des positiven Feedbacks und des großen Interesses soll das Event weiterentwickelt werden, mit dem Ziel, daraus ein jährlich wiederkehrendes Event zu machen. So findet am 10.07.2025 bereits das Tech & Taste 2025 statt. Geplant sind wieder Workshops mit technischen Insights sowie ein abschließendes Showgrillen. „Was die pco hier jedes Mal auf die Beine stellt, ist ein Event, das seinesgleichen sucht – informativ, wertvoll und stets nahbar. Für uns als Hersteller ist es jedes Mal eine Bereicherung, dabei zu sein und Teil dieser herausragenden Veranstaltung zu werden“, unterstreicht Senior Partner Account Manager Dominik Graef von AvePoint. Er ergänzt:

„Darüber hinaus zeigt sich unsere enge Partnerschaft nicht nur bei Events – auch bei Initiativen wie der Weihnachtsaktion arbeiten wir eng zusammen. Das unterstreicht, dass die Zusammenarbeit nicht nur erfolgreich, sondern auch von echtem Teamgeist und Verlässlichkeit geprägt ist.“

Fazit

Die Zusammenarbeit mit AvePoint ermöglicht der pco, ihren Kunden sichere, leistungsstarke und leicht zu verwaltende Sicherheits- und Backup-Lösungen bereitzustellen. Die enge Partnerschaft zeichnet sich durch Agilität, kurze Entscheidungswege und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit aus, was sich sowohl in Projekten als auch bei Events und Initiativen zeigt. Durch gemeinsame Erfolge wie das Tech & Target Event und strategische Kooperationen hat sich pco als Invested Partner etabliert und profitiert von der starken Unterstützung durch AvePoint. Die Partnerschaft bietet echten Mehrwert und wird kontinuierlich von beiden Seiten weiterentwickelt.



“Eine Partnerschaft auf Augenhöhe, die nicht nur Lösungen schafft, sondern vor allem die Menschen in den Mittelpunkt stellt – das spürt man, das begeistert, und das kommt auch beim Kunden an.“

DOMINIK GRAEF,
SENIOR PARTNER ACCOUNT
MANAGER BEI AVEPOINT

“Vor allem profitieren unsere Kunden von den kurzen Wegen und unserem starken Draht zueinander. Viele Kunden spiegeln uns wider, dass sie spüren, wie eng und vertrauensvoll unsere Partnerschaft ist.“

LUKAS SCHEPERS,
TEAMLEAD M365 & IDENTITY BEI PCO

“Es ist nicht nur effiziente Zusammenarbeit, sondern echte Unterstützung und gelebte Partnerschaft – unkompliziert und stark.“

HANNAH SANDHAUS,
MARKETING MANAGER MODERN
INFRASTRUCTURE BEI PCO

