

acmeo ist weiter auf Wachstumskurs

Der VAD für Managed Services und Cloud schließt 2018 mit einem Wachstum von 20 Prozent

(Hannover, 22. Februar 2019) acmeo blickt erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Der VAD für Managed Services und Cloud konnte seinen Umsatz in DACH auf über 24 Millionen Euro steigern und verzeichnet somit ein Wachstum von 20 Prozent.

Eine zentrale Rolle spielte dabei die Remote Management & Monitoring-Lösung des Herstellers SolarWinds MSP, der nach elf Jahren bei acmeo nach wie vor zweistellig wächst. Denn strategisch aufgesetzte Managed Services unterstützen Systemhäuser dabei, den steigenden Anforderungen ihrer Kunden bei begrenzten Ressourcen in hoher Qualität gerecht zu werden. Zusätzlich ist die Nachfrage an Lösungen steigend, die der internen Optimierung dienen. So nahm der Umsatz im Bereich Systemhaussoftware mit den Ticketsystemen von DocBee und visoma tickets sowie die Branchen-ERP Systemhaus.One sogar um 26 Prozent zu. Die Automatisierungsmöglichkeiten und Schnittstellen untereinander waren hier besonders gefragt.

Ein weiterer Schwerpunkt der Geschäftsaktivitäten von acmeo lag im Jahr 2018 im Ausbau des Managed Security Angebotes. acmeo-Partner haben beispielsweise im Bereich E-Mail-Sicherheit mehr als 10.000 Postfächer in ihre Managed Security Services integriert und haben damit Hornetsecurity einen guten Start bei acmeo ermöglicht. Passend zur neuen Security-Strategie stieg auch das Datenvolumen des etablierten Cloud-Backups von SolarWinds MSP bei den acmeo-Partnern auf 2352 Terabyte.

Eine starke Entwicklung hat der Bereich Cloud Infrastructure genommen. Hier ist es vermehrt der Endkundenwunsch, dass IT-Dienstleister virtuelle Server und Applikationen cloudbasiert bereitstellen und betreiben. Infolgedessen erhöhte sich der BUSYMOUSE-Umsatz bei acmeo um 44 Prozent und stellt auch im siebten Jahr der Zusammenarbeit eine tragende Säule im acmeo Produktportfolio dar.

„Wir freuen uns sehr über unser erzieltes Wachstum in allen Unternehmensbereichen. Es zeigt deutlich, dass wir mit unserem konzeptorientierten Channel-

Angebot sowie der Fokussierung auf Managed Services und Cloud richtig aufgestellt sind und uns in den vergangenen Jahren zu einem der führenden Value Added Distributoren am Markt entwickeln konnten. Dank unserer Wurzeln im Systemhausgeschäft wissen wir um die Wünsche und Sorgen der mittelständischen Kunden und seines IT-Dienstleisters und passen unsere Angebote kontinuierlich an die aktuellen Bedürfnisse des Marktes an. 2019 wird das Thema Managed Security in Kooperation mit Infinigate ein wichtiger Baustein im Entwicklungsprozess der acmeo und ein Wachstumsmotor sein, von dem neben unseren Partnern auch alle unsere Geschäftsbereiche profitieren werden.“, resümiert Henning Meyer, Geschäftsführer der acmeo GmbH.

Isabelle von Künßberg, Leitung Akademie & Personal bei acmeo, fügt hinzu: „Systemhäuser bei diesem komplexen Thema zu unterstützen, liegt uns als VAD besonders am Herzen. Deswegen bauen wir die Angebote unserer Akademie entsprechend aus und stehen unseren Partnern unter anderem mit Schulungen, technischem Support und Consultings sowie Vertriebs-Unterstützung zur Seite. Um unser rasantes Wachstum zu unterstützen und auch zukünftig sicherzustellen, sind wir immer auf der Suche nach neuen Musketieren, die eine innere Mission haben und unkonventionell entscheiden. 2018 haben wir 16 neue Mitarbeiter eingestellt, 2019 bereits sieben – und möchten momentan noch rund 20 offene Stellen besetzen. Das ist aktuell eine Herausforderung, der wir uns gerne stellen.“

3423 Zeichen, 52 Zeilen

Über acmeo

acmeo ist führender, mehrfach ausgezeichneter Value Added Distributor in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Entstanden aus einem Systemhaus im Jahre 2007 besitzt acmeo ein fokussiertes Lösungs-Portfolio und tiefes Know-how in den Bereichen Managed Services, Cloud-Security, Cloud-Infrastruktur, Unified Communications und Systemhaus-Software. Über 1.600 aktive Systemhauspartner vertrauen auf die Expertise der acmeo-Musketiere und gelangen durch die acmeo MEHRwerte auf das nächste Managed Services Level:

- MEHR Service von Beginn an (Business Set-up, Vertragsvorlagen, Kalkulatoren)
- MEHR technischer Support (Consulting, Scripts, 24x7 Hotline)
- MEHR Praxiswissen (Tech-Blog, acmeothek, Seminare & Workshops für Vertrieb, Technik und Führungskräfte)

Pressekontakt: acmeo GmbH, Hannah Strobel, Mailänder Straße 2, D-30539 Hannover,
Tel.: +49 511 515151-77, Fax: +49 511 515151-99, h.strobel@acmeo.eu, www.acmeo.eu