

PRESSEMITTEILUNG

DocuWare kündigt DocuWare Cloud Partner-Programm an **Geschäftsfeld mit großer Zukunft**

Germering, den 28. Februar 2018 – Rasant steigende Zuwächse beim Verkauf von DocuWare Cloud veranlassen ECM-Hersteller DocuWare, sein Partnerprogramm zu ergänzen. Zielgruppe des neuen Partnertyps sind Systemhäuser, IT-Dienstleister und Value Added Reseller, die auf den Cloud-Zug aufspringen wollen. Als zertifizierte DocuWare Cloud-Partner können sie Unternehmen einen schnellen und kostengünstigen Einstieg in die Digitalisierung ermöglichen.

Weltweit vertreiben rund 500 autorisierte DocuWare-Partner (ADP) in mehr als 70 Ländern die Dokumentenmanagement-Lösungen des Unternehmens. Seit der ECM-Anbieter in 2012 sein Portfolio um ein Public-Cloud-Angebot erweitert hat, rückt dieses zunehmend in den Vermarktungsfokus. Mit einem neuen Vertragsmodell, dem sogenannten DocuWare Cloud Partner-Programm, erhalten Systemhäuser, IT-Dienstleister sowie Value Added Reseller die Möglichkeit, ihr Portfolio durch zukunftsorientierte Cloud-Lösungen zu ergänzen. Vorkonfigurierte Workflows beschleunigen den Vertriebsprozess von cloudbasierter Software und machen ihn einfacher und effizienter. Das notwendige Qualifikationslevel erlangen DocuWare Cloud-Partner ausschließlich durch E-Learnings und die Teilnahme an Online-Kursen beziehungsweise Webinaren. Das neue Programm startet Mitte 2018 auf dem deutschen Markt, das bestehende Partnergeschäft bleibt von dieser Neuerung unberührt.

DocuWare Cloud-Partner profitieren neben wiederkehrenden Cloud-Umsätzen von lukrativen, neuen Chancen im Dienstleistungs- und Beratungsgeschäft sowie guten Margen. Dauert der Verkaufszyklus bei einer On-Premises-Lösung – von der Präsentation bis zum Abschluss – drei bis zwölf Monaten, so reduziert er sich erfahrungsgemäß bei einem Cloud-System auf sechs Wochen. Somit bleibt mehr Zeit für das Neu- und Erweiterungsgeschäft.

Das Marktpotential ist riesig: Je kleiner ein Unternehmen, desto seltener die Nutzung eines Dokumentenmanagement-Systems. Einer aktuellen BITKOM-Studie zufolge setzt nur jeder dritte Mittelständler eine ECM-Lösung ein; die Quote bei Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern liegt deutlich darunter. Doch unabhängig von ihrer Größe – zunehmender Kos-

tendruck und die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen zwingen Betriebe, die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse voranzutreiben. Gerade ihnen kommt der Einsatz einer Cloud-Lösung zugute, da beispielsweise Investitionen in Hardware und teure Wartung entfallen, die Abrechnung nach tatsächlich genutzten Services erfolgt, immer die aktuelle Software-Version im Einsatz ist und führende Anwendungen sich problemlos integrieren lassen.

Max Ertl, als Chief Revenue Officer verantwortlich für die weltweite Vertriebsstrategie des Unternehmens, zum neuen Partnermodell: „Mit unseren Ready-to-use-Lösungen lässt sich ein neues Geschäftsfeld aufbauen, das raschen Profit und Zukunftssicherheit verspricht.

DocuWare Cloud ist das führende DMS auf der Microsoft Azure-Plattform – diese Tatsache gibt den Partnern Sicherheit und ein zusätzliches Verkaufsargument.“

Über DocuWare

DocuWare-Lösungen für intelligente Dokumentenverwaltung und digitale Workflows verleihen Mitarbeiterproduktivität und Business-Performance neue Dynamik. Als leistungsstarke Cloud-Dienste ermöglichen sie die Digitalisierung, Automatisierung und Transformation aller Geschäftsprozesse, ohne Kompromisse. DocuWare ist in 70 Ländern vertreten, mit Hauptsitz in Deutschland und den USA.

Mehr Informationen finden Sie auf www.docuware.com

Weitere Informationen:

DocuWare GmbH

Therese-Giehse-Platz 2
82110 Germering
E-Mail: docuware@docuware.com
Tel.: +49.89.89 44 33-0
Fax: +49.89.8 41 99 66

DocuWare GmbH, Public Relations
Pressebüro Birgit Schuckmann
Infanteriestr. 19, Haus 5
80797 München
Birgit.Schuckmann@docuware.com
Tel.: +49.89.2 28 00-3 06
Mobil: +49.1 72.8 55 20 05