

« Wir suchen Partner, die wachsen möchten »

Der Markt für Dokumentenmanagement und Workflow-Automation hat ein Volumen von fast 8 Milliarden Franken – und wächst. Kein Wunder, dass viele Unternehmen einen Stück dieses Kuchens wollen. Stefan Weinberger, Regional Vice President Sales bei Docuware, sagt, was Reseller von einer Partnerschaft mit dem DMS-Anbieter erwarten können. Interview: Coen Kaat

Was ist das Wichtigste für eine funktionierende Zusammenarbeit im Channel?

Stefan Weinberger: Das wichtigste Element für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Channel ist eine intensive Betreuung, regelmässiger Austausch sowie Commitment. Bei Docuware arbeiten wir mit unseren Partnern einen detaillierten Weg mit klaren Zielen und Strategien aus, der eine klare Richtlinie für alle Beteiligten schafft. Um diesen Plan erfolgreich umzusetzen und über das erforderliche Know-how zu verfügen, erhalten Partner gründliche Einführungen und Schulungen.

Wie sieht Ihr idealer Channelpartner aus?

Unsere idealen Channelpartner sind IT-Dienstleistungsunternehmen oder Full-Service-Systemintegratoren mit Solution-Know-how. Besonders erfolgreich sind Partner, die bereits über einen Kundenstamm von mindestens 50 bis 100 Kunden verfügen und ihr Portfolio durch die Integration eines DMS erweitern möchten, um ihren Kunden eine All-in-one-Lösung anbieten zu können. Wir suchen Partner, die gemeinsam mit uns wachsen und innovative Lösungen entwickeln möchten.

Was können Reseller, Systemintegratoren & Co. von einer Partnerschaft mit Docuware erwarten?

Reseller, Systemintegratoren und ähnliche Unternehmen können von einer Partnerschaft mit Docuware eine umfassende Unterstützung erwarten. Von unseren Partnern wird immer wieder gelobt, dass unsere Regional Sales Directors (RSDs) ihnen in der alltäglichen Praxis eng zur Seite stehen – von der strategischen Planung bis zur Unterstützung beim Kunden. Unser Schweizer RSD Vincenzo Carbone begleitet unsere Partner nach Bedarf «durch dick und dünn» – strategisch und eben auch operativ. Mit Docuware haben die Partner ausserdem einen stark wachsenden Anbieter mit 36 Jahren Erfahrung an ihrer Seite. Sie können bestehende und neue Kunden einfach überzeugen und ein breites Portfolio bedienen – von klein bis gross, branchenunabhängig. Die Margen sind attraktiv. Die Produkte von Docuware zählen nachweislich zu den besten Lösungen auf dem Markt, was unter anderem unsere hohe Anzahl von 9000 On-Pre-



Stefan Weinberger,
Regional Vice
President Sales,
Docuware.

mises- sowie 10000 Cloud-Kunden belegen. Power pur also.

Was kommt in diesem Jahr auf die Channelpartner von Docuware zu?

Innovationen! Und das ist nicht nur eine Worthülse, sondern lässt sich auch in Zahlen ausdrücken: Docuware investiert allein bis 2026 rund 15 Millionen Euro, wovon ein erheblicher Teil in die Weiterentwicklung der Produkte fliesst. Partner können damit sicher sein, dass sie digitale Transformationsthemen so ideal angehen können. Besonderes Augenmerk liegt dabei unter anderem auf der Integration von künstlicher Intelligenz. Wie sagte kürzlich ein Partner: «Die Reise ist noch lange nicht zu Ende und sie macht sehr viel Spass mit Docuware.»



Den vollständigen Artikel finden Sie online www.it-markt.ch