

Case Study

Überregional erfolgreich
mit der MailStore SPE:

“Die Lösung ist ein echter
Zugewinn für unsere Firma”

Auf einen Blick

Das Unternehmen:

- Name: compuTech GmbH
 - Branche: IT, EDV
 - Sitz: Oberhausen
 - Mitarbeiterzahl: 6
 - Schwerpunkte: Virtualisierung, Cloud Computing, Datenschutz und -sicherheit
-

Die Herausforderung:

- Die gestiegene Kundennachfrage nach einer E-Mail-Archivierung mit einem skalierbaren Lösungs- und Kostenmodell bedienen
 - Überregionale Erweiterung der Kundenbasis
-

Die Lösung:

- Implementierung der MailStore Service Provider Edition (MailStore SPE)
 - Absicherung aller technischen und rechtlichen Aspekte beim Kunden
 - Einrichtung eines flexiblen *As a Service*-Modells
-

Die Vorteile:

- Erweiterung des Angebots mit selbst entwickelten Service-Paketen (dasmailarchiv.de) und dazugehörigen Consulting-Leistungen
- Erschließung neuer Umsatz- und Cross Selling-Potentiale
- Maximale Skalierbarkeit dank flexibler Einbindung neuer Kundenserver
- Überregionale Neukundenakquise



Überregional erfolgreich mit der MailStore SPE: “Die Lösung ist ein echter Zugewinn für unsere Firma”

Wie die meisten Unternehmen können auch IT-Dienstleister ohne gezielte Kundenakquise nicht wachsen. Dass dafür bei potentiellen Neukunden Proaktivität statt Passivität in Kombination mit den passenden Lösungen gefordert ist, weiß auch Udo Linden von der compuTech GmbH in Oberhausen. Mit der E-Mail-Archivierungslösung MailStore Service Provider Edition (SPE) speziell für MSP hat der Geschäftsführer eine Lösung gefunden, um diesen Ansatz gewinnbringend in die Tat umzusetzen.

In den knapp 25 Jahren seit Firmengründung hat Udo Linden gelernt, wie seine Kunden ticken. Er weiß: "Der Kunde informiert sich nicht von alleine über all das, was aktuell auf dem Markt verfügbar ist. Ein kompetenter IT-Dienstleister sollte seine Kunden daher inspirieren und ihnen sagen, welche Lösungen jetzt und auch zukünftig erforderlich werden." Um dieses Credo auch in der Praxis umzusetzen, legen Udo Linden und sein fünfköpfiges Techniker-Team den Schwerpunkt auf ganzheitliche IT- und Cloud-Lösungen sowie passende Consulting-Leistungen für den B2B-Markt.



Die MailStore Software GmbH, Hersteller von der DSGVO-zertifizierten On-Premises-Variante MailStore Server und der modernen MailStore Service Provider Edition, zählt mit weltweit über 80.000 Kunden zu den führenden Anbietern von E-Mail-Archivierungslösungen. Mit der MailStore Service Provider Edition bieten MSP ihren Kunden E-Mail-Archivierung as a Service und können so ihr Dienstleistungsportfolio um eine wichtige Komponente erweitern. Die Lösung kann nach den Wünschen des Providers auf den unternehmenseigenen Infrastrukturen betrieben, gebrandet und lizenziert werden.

“Unsere Kunden spüren die Mehrwerte von MailStore sofort”

Dass gerade in puncto E-Mail-Archivierung eine Lösung erforderlich ist, die nicht nur funktional und intuitiv bedienbar ist, sondern insbesondere die vom Gesetzgeber geforderten rechtlichen Aspekte umfassend abdeckt, wusste zwar das Team von compuTech – nicht aber Udo Lindens Kundenstamm, wie er in der Praxis immer wieder feststellte: "Ein Grund, warum wir uns näher mit dem Thema E-Mail-Archivierung beschäftigt haben, war zum einen, dass der Bedarf schlicht und einfach da war. Zum anderen fehlte auf Kundenseite in vielen Fällen das rechtliche Know-how, was immer wieder für Probleme sorgte", erklärt er. Und weiter: "Der Kunde selbst ist mit der Vielzahl an rechtlichen Vorschriften überfordert und erwartet deshalb, dass der IT-Dienstleister ihm plausibel erklärt, weshalb er welche Lösung braucht."

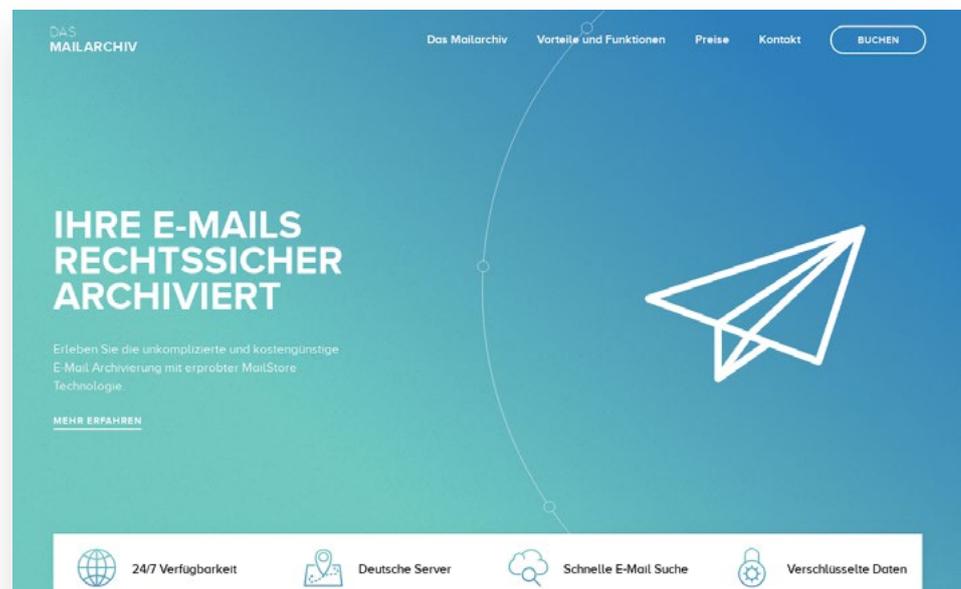
“Einmal eingerichtet, läuft die Lösung zuverlässig und störungsfrei.”

Um besagten Lösungsbedarf zu bedienen, setzt das Team von compuTech bereits seit 2014 auf die Service Provider Edition von MailStore. Die bewährte MailStore-Technologie "made in Germany" überzeugt mittlerweile mehr als 80.000 Kunden weltweit, darunter auch zahlreiche Service Provider mit einem flexiblen

E-Mail-Archivierung as a Service-Modell. Getreu des Mottos “Je genauer die Planung, desto besser das Ergebnis” wurde die Cloud-Lösung dafür zunächst im Rahmen einer intensiven Testphase in Sachen Skalierbarkeit getestet – mit einem überzeugenden Resultat: Die MailStore SPE konnte flexibel mit den Kunden mitwachsen und auch größere Kundenumgebungen bedienen, da Server ganz einfach hinzugefügt werden können. Und auch die Kunden zeigten sich zufrieden: “Unsere Kunden spüren die Mehrwerte von MailStore sofort. Einmal eingerichtet, läuft die Lösung zuverlässig und störungsfrei. Das Gleiche gilt im Übrigen für Betrieb, Technik und Wartungsaufwand. Ich sehe MailStore als echten Zugewinn für die Firma.”

Selbst erstelltes Service-Angebot, eigenes Branding, neue Kunden

Dieser Zugewinn schlägt sich seit der Implementierung nicht zuletzt im Faktor Kundenakquise nieder. Neben Vorteilen wie planbaren, kontinuierlich wachsenden Erträgen und passgenauen Abrechnungsmöglichkeiten, die mit dem skalierbaren *As a Service*-Modell einhergehen, konnte das Systemhaus dank der MailStore SPE neue Cross Selling-Potentiale für sich erschließen und Neukunden mit attraktiven Angeboten locken.



Unter dasmailarchiv.de bietet compuTech eigene Service-Pakete für seine Kunden

Auf Basis der MailStore Service Provider Edition vertreibt der IT-Dienstleister unter dasmailarchiv.de eigene Service-Pakete für seine Kunden. “Zunächst waren diese Pakete nur ein Nebenprodukt auf unserer Seite. Da wir allerdings so viele Anfragen bekamen, haben wir eine eigene Website dafür entwickelt und können Kunden so noch gezielter ansprechen”, erzählt Udo Linden.



Udo Linden

“Den Service von EBERTLANG geben wir genauso an unsere Kunden weiter”

Interview mit Udo Linden,

Geschäftsführer der compuTech GmbH

Können Sie ein Praxisbeispiel nennen, das zeigt, wie Ihre Kunden von MailStore profitieren?

Nachdem wir MailStore zunächst bei kleineren Kunden einsetzten, haben wir sehr positives Feedback erhalten. Im nächsten Schritt sind wir dann auf größere Kunden zugegangen; zum Beispiel haben wir für den Arbeiter-Samariter-Bund MailStore implementiert, wo im Schnitt zwischen 200 und 300 Mitarbeiter das Mail-Archiv nutzen.

Was würden Sie einem Systemhaus empfehlen, das darüber nachdenkt, die MailStore SPE einzusetzen?

Jeder IT-Dienstleister sollte sich im Vorfeld informieren, was GoBD-konforme Archivierung bedeutet und welche Erfordernisse wichtig sind, um den Kunden eine seriöse, zuverlässige E-Mail-Archivierungslösung anbieten zu können. Hat man sich diesem Prozess im Vorfeld unterzogen, stellt MailStore eine optimale Lösung dar, die einwandfrei und skalierbar funktioniert.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit EBERTLANG?

Unsere Mitarbeiter haben MailStore zunächst in EBERTLANG-Seminaren vor Ort kennengelernt. Das war der ideale Rahmen dafür. Zudem musste man nie befürchten, dass während der Implementierung keine passende Hilfestellung geleistet wird. All das ist ein Service, den wir auch genauso an unsere Kunden weitergeben.

Ihr Fazit? Wie hat MailStore SPE Ihr Geschäft bereichert?

Die Kombination aus EBERTLANG, Mail-Archiv und der MailStore Service Provider Edition, die dem IT-Dienstleister selbst ein probates Mittel an die Hand gibt, um Gewinn zu erzielen und Kunden an sich zu binden, ist eine super Sache. Zudem ist der Kunde zufrieden, weil er über eine schnelle Suche seine E-Mails findet und auch rechtlich auf der sicheren Seite steht.

“Mit MailStore können wir unsere Kunden ganzheitlich abholen.”

Und das selbst entwickelte Service-Modell kommt an: Mittlerweile hat compuTech seinen Kundenkreis überregional vergrößert und bedient neben Kunden im Ruhrgebiet auch Betriebe im süddeutschen Raum. Für Geschäftsführer Linden kommt der Erfolg auch nicht von ungefähr: “Mit MailStore bieten wir unseren Kunden nicht nur eine Lösung zur E-Mail-Archivierung, sondern können sie ganzheitlich abholen – von der Beratung zur Implementierung bis hin zu Nacharbeiten. Zudem stellt die MailStore SPE eine zuverlässige, skalierbare Lösung dar, mit der man gut verdienen und Kunden langfristig an sich binden kann!”



compu.Tech

Über compuTech

1995 in Oberhausen gegründet, bietet die compuTech GmbH umfassende IT- und EDV-Lösungen sowie maßgeschneiderte Consulting-Leistungen. Der Schwerpunkt des Systemhauses liegt in den Bereichen Virtualisierung, Cloud Computing sowie Datenschutz und Datensicherheit.

computech-oberhausen.de



Über MailStore

Die MailStore Software GmbH mit Hauptsitz in Viersen bei Düsseldorf, ein Tochterunternehmen des US-amerikanischen Spezialisten für Datensicherung Carbonite (NASDAQ: CARB), zählt zu den weltweit führenden Herstellern von E-Mail-Archivierungslösungen. Über 80.000 Unternehmen, öffentliche Institutionen und Bildungseinrichtungen in mehr als 100 Ländern vertrauen auf die Produkte des deutschen Spezialisten. Zudem bietet MailStore mit der MailStore Service Provider Edition (SPE) eine Lösung speziell für Service Provider an, die auf dieser Basis ihren Kunden rechtssichere E-Mail-Archivierung als Managed Service anbieten können.

ebertlang.com/mailstore



Über EBERTLANG

Die EBERTLANG Distribution GmbH mit Sitz in Wetzlar konzentriert sich seit ihrer Gründung im Jahr 1995 auf den Großhandel mit Software für Profis und ist heute einer der führenden Value Added Spezialdistributoren im deutschsprachigen Europa. Neben der klassischen Vertriebsarbeit und dem Zugang zu über 18.000 spezialisierten IT-Experten bietet EBERTLANG Herstellern aber auch Unterstützung bei der Markteinführung neuer Produkte, der Lokalisation von Software und entsprechender Vertriebsstrategien und sorgt für eine stetig wachsende Brand-Awareness. Das umfangreiche Serviceangebot reicht von Schulungen für Reseller und Anwender über Audits bis hin zur Vor-Ort-Integration, die auch in Zusammenarbeit mit den eigenen Channel-Partnern durchgeführt werden. Dafür wurde EBERTLANG bereits mehrfach als bester VAD Deutschlands ausgezeichnet, beispielsweise von den führenden Fachmedien Computer Reseller News und ChannelPartner.

ebertlang.com



EBERTLANG Distribution GmbH

Garbenheimer Str. 36, D-35578 Wetzlar

+49 (0)6441 67118-0

www.ebertlang.com