

NEWS / PRESSEMITTEILUNG

Bernhard Meyer verstärkt das Channel-Team von M-Files

Innovative Cloud-Lösung für intelligentes Informationsmanagement begeistert den erfahrenen Channelprofi, der ab sofort Partner in Süddeutschland und Österreich betreut.

Ratingen, 23.2.2022 – M-Files, führender Anbieter für intelligentes Informationsmanagement, verstärkt sein Team in der DACH-Region mit Bernhard Meyer, der ab sofort Channel-Partner in Süddeutschland und Österreich betreut. Meyer bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung im Partnervertrieb mit.

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Bayreuth stieg Meyer in den indirekten Vertrieb von IT-Lösungen ein und war für verschiedene Hersteller im DataCenter-Bereich wie Schneider Electric und Vertiv tätig. Nach mehrjähriger Tätigkeit im Bereich Unified Communication & Collaboration bei Poly wechselt Meyer nun zu M-Files.



Channelprofi Bernhard Meyer wechselt von Poly zu M-Files

„M-Files stellt mit seiner innovativen Plattform zum intelligenten Informationsmanagement den Kern der Digitalisierung seiner Kunden und öffnet ihnen erhebliche Effizienzpotentiale durch die Automatisierung von Prozessen. Der verlässliche Umgang mit Informationen steigert Sicherheit und Compliance. All dies macht M-Files auch für Vertriebspartner sehr attraktiv“, so Bernhard Meyer, Channel Sales Manager DACH bei M-Files. „Meine aktuellen und potenziellen Vertriebspartner können von mir partnerschaftliches Engagement, ehrliche und transparente Kommunikation sowie Geschäftssinn erwarten. Ich freue mich darauf, ihre Stimme innerhalb der M-Files-Organisation zu sein.“

M-Files hat früh die Umstellung des Business auf ein vollständig subskriptionsbasiertes Lizenzmodell vollzogen und ist damit sehr erfolgreich. So wuchsen die wiederkehrenden Umsätze im vergangenen Jahr um mehr als 30 Prozent. Für Kunden und Partner besonders vorteilhaft ist dabei, dass die Lizenz völlig neutral in Bezug auf das Deployment ist. Kunden können also vollständig on premises, hybrid oder vollständig in der Cloud arbeiten und beliebig dazwischen wechseln – ohne neu lizenzieren zu müssen. Auch das Geschäft mit Bestandskunden wuchs – sogar netto bereinigt um die wenigen Kündigungen – um mehr als 20 Prozent, weil Kunden typischerweise die Nutzung von M-Files mit neuen Nutzergruppen ausbauen.

„Bernhard ist mit seiner langjährigen Erfahrung im Channel-Business eine Bereicherung für unser Team in Deutschland und Österreich. M-Files konnte sein SaaS-Business im vergangenen Jahr enorm ausbauen und auch wir in der gesamten DACH-Region wachsen stark. Mit der Unterstützung durch Bernhard stärken wir unsere Partnerbasis in Süddeutschland und Österreich. Wir freuen uns darauf, mit ihm neue Partner in der Region zu gewinnen, die ihre Kunden mit einer modernen Lösung zum intelligenten Informationsmanagement begeistern wollen“, so Christian Habenstein, Director Channel Sales Western Europe bei M-Files.

Mehr Informationen zu den intelligenten Lösungen zum Informationsmanagement von M-Files:

<https://www.m-files.com/de/produkte/intelligentes-informationsmanagement/>

Hier kann eine kostenlose Demo von M-Files beantragt werden:

<https://www.m-files.com/de/demo-2/>

Zusammenfassung

Innovative Cloud-Lösung für intelligentes Informationsmanagement begeistert den erfahrenen Channelprofi Bernhard Meyer, der ab sofort bei M-Files Partner in Süddeutschland und Österreich betreut.

Keywords

Channel, Partner, intelligentes Informationsmanagement, DMS, ECM

Über M-Files

Die KI-basierte Lösung für intelligentes Informationsmanagement von M-Files verbindet und analysiert alle Dokumente und Informationen im Unternehmen – über jede Plattform und jedes Repository hinweg – um sie zu bewerten und Zusammenhänge erkennen zu können. Damit können jedem Mitarbeiter die richtigen Informationen zur richtigen Zeit und im richtigen Kontext angeboten werden. Zudem können Geschäftsprozesse automatisiert, Governance und Compliance gewährleistet und Risiken minimiert werden. Tausende von Unternehmen in mehr als 100 Ländern – darunter NBC Universal, OMV, SAS Institute und ThyssenKrupp – nutzen M-Files um ihre Geschäftsinformationen und Prozesse effizient und sicher zu verwalten: A Smarter Way to Work. Weitere Informationen finden Sie unter www.m-files.com. M-Files ist ein eingetragenes Markenzeichen der M-Files Corporation. Alle anderen Warenzeichen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

Unternehmenskontakt

Herr Jan Thijs van Wijngaarden, Channel Sales Manager, T. +49 2102 420616, [jan.thijs.van.wijngaarden\[at\]m-files.com](mailto:jan.thijs.van.wijngaarden[at]m-files.com)

Pressekontakt

Herr Bernd Hoeck, PR Agentur, T. +49 7721 9461 220, [bernd.hoeck\[at\]bloodsugarmagic.com](mailto:bernd.hoeck[at]bloodsugarmagic.com)