

NEWS / PRESSEMITTEILUNG

M-Files baut Channel-Programm weiter aus und stärkt Partner

Der M-Files-Channel brummt und das SaaS-Modell beschert den Partnern hohe wiederkehrende Umsätze. Subscriptions wirken als Umsatzmultiplikator. Virtuelle Veranstaltungsreihe bindet Partner enger ein und unterstützt sie im täglichen Business.

Ratingen, 19.10.2022 – M-Files, ein führender Anbieter von metadatengetriebenem Informationsmanagement, kündigt den Ausbau seines erfolgreichen Partnerprogramms an und berichtet von gemeinsamen Erfolgen mit den Partnern. Im Kern des Ausbaus steht ein spezielles, auf den Informationsbedarf von Partnern ausgerichtetes Webinar-Programm zur Intensivierung der Zusammenarbeit.

Der M-Files-Channel brummt

In seinem Partnerprogramm arbeitet M-Files mit Technologieherstellern, Lösungsanbietern, Systemintegratoren und Resellern zusammen, um gemeinsam Kunden dabei zu helfen, ihre Geschäftsabläufe in der von New Work geprägten Welt des flexiblen Arbeitens von überall zu verbessern. Das Programm bietet den Partnern dynamisch zahlreiche Hilfsmittel zur Steigerung des Umsatzes, die sich leicht in die Geschäftsstrategien der Partner integrieren lassen.

In diesem Jahr hat das Unternehmen eine neue Akkreditierung als Certified Trainer eingeführt und neue Partnerschulungsworkshops entwickelt, die sich auf die technische Bereitstellung und Best Practices für die Projekte der metadaten-gesteuerten M-Files-Plattform zum Informationsmanagement konzentrieren. Darüber hinaus hat M-Files ein Programm zum Fokus auf den Kundenerfolg im Channel eingeführt, mit dem Partner ihre eigenen Strategien für Kundenerfolgsmaßnahmen entwickeln können, um ihren Umsatz mit M-Files auszubauen.

Diese Zusammenarbeit zahlt sich für beide Seiten deutlich in hoher Kundenzufriedenheit aus: Gemeinsam mit den Partnern konnte M-Files im vergangenen Jahr eine Gross Revenue Retention von mehr als 90 % erzielen – diese Kennzahl misst den wiederkehrenden Umsatz mit Bestandskunden inklusive Kündigungen und Reduktionen, aber ohne Erweiterungen. Zudem konnte M-Files eine 70-prozentige Steigerung bei neuen Kundenimplementierungen in der Cloud verzeichnen. In den vergangenen sechs Monaten stieg die Anzahl der zertifizierten M-Files Delivery Partner um zwei Drittel, die Anzahl der zertifizierten Solution Engineers um 60 % und die Anzahl der zertifizierten Entwickler um 59 %.

*„Wir bei M-Files haben uns zum Ziel gesetzt, unseren Vertriebspartnern die Ressourcen zur Verfügung zu stellen, die sie für den Ausbau ihres Geschäfts benötigen. Wir helfen ihnen dabei, den Wert, den sie ihren Kunden bieten, deutlich zu steigern“, so **Bob Pritchard, Chief Revenue Officer bei M-Files.** „Im Jahr 2022 haben wir die Kommunikation mit unseren Partnern rund um den Globus durch die Einrichtung eines speziellen Channel-Marketing-Teams und durch umfassende Partnerschulungen weiter verbessert. Die neue Webinar-Reihe ist ein weiterer hochwertiger Baustein, der nicht nur das Vertrauen von Partnern und Kunden in die Lösungen von M-Files stärkt, sondern auch zu noch erfolgreicherem Ergebnissen führt.“*

M-Files-Business ist ein Katalysator für die Partner

Mit seinem SaaS-Geschäftsmodell unterstützt M-Files seine Partner dabei, mit hohen jährlich wiederkehrenden Umsätzen wirtschaftliche Stabilität zu erzeugen und Erträge zu sichern. Interessant ist auch der Multiplikatoreffekt von M-Files-Umsätzen bei den Partnern. M-Files – als universelle Plattform – wird bei Kunden rasch für immer neue Anwendungsgebiete genutzt. Daraus generieren sich wiederum Dienstleistungsaufträge für die Partner.



M-Files baut Channel-Programm weiter aus und stärkt Partner

„Wir haben berechnet, dass der Verkauf von SaaS-Lizenzen für M-Files einen starken Multiplikatoreffekt auf unsere Serviceeinnahmen hat. Im Rahmen unseres dedizierten Programms zum Kundenerfolg generiert jeder Dollar, den ein Kunde für M-Files-SaaS-Lizenzen ausgibt, über die gesamte Lebensdauer des Kunden durchschnittlich 3 Dollar an zusätzlichen Dienstleistungen durch uns“, so **Brad Nickle, CEO von Strickland Solutions**, einem langjährigen M-Files-Premier-Partner. So beschleunigt das SaaS-Modell von M-Files auch die Transformation von Partnern zu nachhaltigerem Erfolg im Markt.

Umfangreiche Webinar-Reihe bietet Austausch, Vertriebsunterstützung und Support

Die kürzlich gestartete neue Webinar-Reihe, die noch bis Mai 2023 läuft, bietet Partnern zusätzliche Möglichkeiten zum geschäftlichen und strategischen Austausch, zur Vertriebsunterstützung und zum erweiterten technischen Support. Die Webinare werden teils global, teils regional durchgeführt.

Dabei spannen sich die Themen über drei Bereiche: In den quartalsweisen *Keynotes Webinars* liegt der Fokus auf Strategie und Ausblick auf neue Produkte, interessante Märkte und Marketingkampagnen und beinhaltet auch virtuelle Partner Summits. Die *Commercial Webinars* richten sich an Sales und Marketing. Fachexperten von M-Files stellen hier neue Marketing- und Sales-Kampagnen vor, bieten Ask me Anything Sessions, erläutern Sales Playbooks und präsentieren weitere Tools für die Partner. Die *Technical Webinars* zielen auf Pre- und Post-Sales Consultants, Projektmitarbeitende, Developer und anderes technisches Personal. Diese Webinare erläutern alle technischen Aspekte der M-Files-Plattform wie die neuesten Produktversionen, Roadmaps und technischen Updates. Außerdem gibt es eine Reihe von „Partner Showcase“-Webinaren, in denen Partner aus der ganzen Welt ihre einzigartigen Lösungen und Anwendungen vorstellen, die sie für die M-Files-Plattform entwickelt haben. Dieses virtuelle Programm zur Intensivierung der Zusammenarbeit mit Partnern wird im kommenden Frühjahr durch die Global Partner Conference als Präsenzveranstaltung ergänzt werden.

Die Webinar-Reihe wird hier im Detail vorgestellt:

<https://media.m-files.com/m-files-partner-program-webinar-series>.

Weitere Informationen über das M-Files-Partnerprogramm finden Sie unter:

<https://www.m-files.com/de/partner-2/ein-partner-werden/>

Zusammenfassung

Der M-Files-Channel brummt und das SaaS-Modell beschert den Partnern hohe wiederkehrende Umsätze. Subscriptions wirken als Umsatzmultiplikator. Virtuelle Veranstaltungsreihe bindet Partner enger ein und unterstützt sie im täglichen Business.

Keywords

Channel, Partner, Kundenerfolg, metadatengesteuert, Informationsmanagement, Dokumentenmanagement, Content Services, CSP, DMS, ECM, Plattform

Über M-Files

M-Files ist ein weltweit führendes Unternehmen für Lösungen zum Informationsmanagement. Die Plattform für metadatengesteuertes Dokumentenmanagement von M-Files ermöglicht es Wissensarbeitern, sofort die richtigen Informationen in jedem Kontext zu finden, Geschäftsprozesse zu automatisieren und Compliance und Sicherheit im Informationsmanagement durchzusetzen. Damit können Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil erzielen und ihre Performance steigern, indem sie besseren Kundenservice und höhere Qualität bei geringerem Risiko bieten können. Weitere Informationen finden Sie unter www.m-files.com.

Unternehmenskontakt

Herr Dirk Treue, Senior Channel Marketing Manager, T. +49 2102 420616, [dirk.treue\[at\]m-files.com](mailto:dirk.treue@m-files.com)

Pressekontakt

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