

# Vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen LANSCO und AvePoint

## Eine Partnerschaft auf Augenhöhe

### Unternehmensprofil

Die LANSCO GmbH ist ein führendes Beratungsunternehmen für komplexe Web- und Portalplattformen sowie moderne Arbeitsplatzlösungen auf Basis von Microsoft SharePoint und Microsoft 365. Seit dem Jahr 2000 hat sich die LANSCO GmbH von der reinen Softwareentwicklung hin zum Anbieter von vollumfassenden Arbeitsplatzlösungen entwickelt. Über 30 Mitarbeiter unterstützen Kunden in den Bereichen strategische Beratung, Konzeption, Projektplanung bis hin zur Implementierung von Geschäftsprozessen auf Basis der Microsoft Power Plattform und komplexen Anwendungen in Microsoft SharePoint.

### Herausforderung

Bereits seit der Gründung legte LANSCO seinen Schwerpunkt auf den Themenkomplex der Collaboration und machte es sich zur Aufgabe, Kunden dabei zu unterstützen, Datenstrukturen umfangreich abzusichern. „Mit zunehmendem Wechsel in die Cloud vieler Unternehmen wurde schnell klar, dass die nativen Mittel, die Microsoft für die Sicherung der Zusammenarbeit bereitstellt, sehr limitiert oder zum Teil nicht vorhanden sind und hierfür eine 3rd Party-Lösung notwendig ist“, führt Patrick Rauch, Business Development Manager, LANSCO, aus.

Um den idealen Anbieter zu finden, wurden mehrere Hersteller bezüglich Features der Lösung, Vertriebskanäle und Organisation in der Zusammenarbeit mit Partnern evaluiert. „Es war uns wichtig, einen direkten Ansprechpartner zu haben, auf den wir uns verlassen können, und natürlich auch ein sehr gutes Produkt. AvePoint bietet ein All-Inclusive-Paket und ich bin überzeugt, dass

Cloud Backup von AvePoint nach wie vor das stärkste Produkt auf dem Markt bietet“, erzählt Rauch.

„Zudem ist das Lösungs-Portfolio nicht nur auf die Sicherungslösung begrenzt, sondern sehr weit gefächert. Das gibt uns die Möglichkeit, unseren Kunden verschiedene Lösungen rund um Collaboration aus einer Hand zu liefern, sie entsprechend bei der Implementierung sowie dem Rollout zu unterstützen und sie langfristig zu betreuen.“

### AvePoint Partnerschaft

Doch nur auf das Produkt kommt es nicht an, auch das Zwischenmenschliche muss stimmen.

„Wir wissen sehr zu schätzen, dass wir offen und ehrlich kommunizieren können und dass uns zugehört wird, z.B. auch, wenn wir Feedback zu den Produkten geben. AvePoint macht auch durch sein Partnerprogramm deutlich, dass man als Partner wahrgenommen wird.“

Die Struktur des Partnerprogramms und die Möglichkeit, sich als Unternehmen zu zertifizieren und somit auf dem Markt zu positionieren, als auch das breit aufgestellte Portfolio, das zusätzliche Geschäftspotenziale bietet, werden positiv hervorgehoben.

Weiter lobt Rauch die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Abteilungen des Lösungsanbieters und des Beratungsunternehmens.

„Die Stärke unserer Partnerschaft zeigt sich immer wieder in der Kommunikation und der Zusammenarbeit, insbesondere bei Herausforderungen“, betont Gesa Lappe, Manager Mid-Market, AvePoint. „Unsere Zusammenarbeit ist der Inbegriff einer Partnerschaft, ein Geben und Nehmen, eine Partnerschaft auf Augenhöhe.“