

20.05.2015 - 18:51 Uhr

## Relayware fügt seiner Plattform den eine millionsten Vertriebskanal-Partner hinzu

England (ots/PRNewswire) -

Unternehmenswachstum wird angetrieben von innovativen, VC-finanzierten SaaS-Unternehmen, die durch den Vertriebskanal mehr Wachstum fordern

Relayware, ein SaaS-basierter Anbieter von Partnering-Automation-Software gab heute bekannt, dass es seinen eine millionsten Partner in seine Partner Cloud aufgenommen hat, der nach einer anhaltenden Periode starken internationalen Wachstums hinzugekommen ist. Das Unternehmen führt einen grossen Teil seines jüngsten Wachstums auf die Nachfrage von jungen, VC-finanzierten SaaS-Unternehmen zurück, die schnelleres Verkaufswachstum durch Vertriebskanalpartner suchen.

In den letzten sechs Monaten hat Relayware eine Erweiterung seines Kundenstamms verzeichnet, der über grosse, gut etablierte Technologieanbieter hinausgeht: Es kamen mehr SaaS-Unternehmen mit grossem Wachstum hinzu, die durch Risikokapital und Private Equity-Investoren wie Bessemer, Lightspeed, Khosla, Battery und Goldman Sachs finanziert werden. Neue Kunden wie eFolder, Gemalto und ThinkingPhones sehen einen Mehrwert darin, ein leistungsstarkes Partner-Ökosystem aufzubauen, dass von der Partnering-Automation-Software von Relayware unterstützt wird, anstatt intern teure Ressourcen aufzuwenden.

Bob Mann, Vorsitzender und CEO von Relayware erklärte: "Der Nexus des Cloud Computings, der Big Data Analytics, des kollaborativen Arbeitens und der mobilen Anwendungen definiert neu, wie Unternehmen ihre Vertriebspartner finden, ermächtigen und motivieren. Grosse Unternehmen mit etablierten Partnerprogrammen können damit Vertriebskanal-Marketing, Verkauf, Training und betriebliche Prozesse automatisieren, wodurch sie strategischer mit Partnern zusammenarbeiten können. Doch richtig spannend ist die Welle an jungen, VC-finanzierten SaaS-Unternehmen, die Relayware als Grundlage für ihre neuen Partnerprogramme nutzen, die sie aufbauen, um schnell zu wachsen und um exponentielles Wachstum voranzutreiben."

Relayware geht damit eine wachsende Herausforderung an, denen sich Anbieter und Hersteller heutzutage gegenübersehen: Es besteht ein dringender Bedarf danach, die Marktreichweite auszuweiten und das Umsatzwachstum zu beschleunigen ohne das die Kosten für die Kundengewinnung gesteigert werden.

Der Relayware Kunde GENBAND wurde in den USA auf Platz eins der Risikokapital finanzierten Unternehmen gewählt.[1] Der Leiter des Bereichs Vertriebskanal-Marketing von GENBAND, Paula Sullivan, erklärte: "Als weltweit führendes Unternehmen in Software für die Kommunikation in Echtzeit sind Partner das wichtigste Element für unser Wachstum und unseren Erfolg. Es ist geschäftsentscheidend, dass wir stets richtig einordnen, was zu ihrem Erfolg beiträgt und was nicht. Relayware ermöglicht es uns, eng mit unseren Partnern in Verbindung zu stehen, indem Data und Business Intelligence zur Performance-Steigerung genutzt werden."

Als weltweit führendes Unternehmen für Software zur Kommunikation in Echtzeit sind Partner für unser Wachstum und unseren Erfolg elementar. Es ist geschäftsentscheidend, dass wir stets richtig einordnen, was zu ihrem Erfolg beiträgt und was nicht", erklärte Paula Sullivan, Leiter des Bereichs Vertriebskanal-Marketing, GENBAND. "Relayware ermöglicht es uns, eng mit unseren Partnern in Verbindung zu stehen, indem Data und Business Intelligence zur Performance-Steigerung genutzt werden."

Relaywares Fähigkeit, den Umsatz für Unternehmen mit weltweiten Partnernetzwerken zu erhöhen, hat sein eigenes Business bedeutend erweitert. Im Jahr 2013 hat das Unternehmen 5,5 Millionen \$ von einem der grössten unabhängigen Risikokapital-Investoren im Vereinigten Königreich, Albion Ventures, erhalten, mit dem der Verkauf und das Marketing gestärkt, die Geschäftstätigkeiten in den US-Markt ausgeweitet und wichtige Führungskräfte angeworben werden können, um das Wachstum voranzutreiben und das Unternehmen entsprechend zu skalieren. Infolgedessen hat das Unternehmen seinen Kundenstamm verdoppelt und ein zugrundeliegendes Wachstum von 30 % bei monatlich wiederkehrende Umsatz in den letzten 12 Monaten verzeichnet.

Das Unternehmen schätzt, dass der Markt einen Wert von 800 Mio. \$ aufweisen wird, da er sich über die Technologiebranche hinaus auf die Branchen Herstellung, Technologie und Telekommunikation ausweitet. Da mehr als 70 % der weltweiten Unternehmen ihre Geschäfte über Vertriebskanäle betreiben, schätzt das Unternehmen, dass der Markt bis zum Jahr 2020 mehr als 3 Milliarden \$ wert sein wird.[2].

Folgen Sie @Relayware für Updates über den spannenden Weg des Unternehmens bei der Stärkung der Partner-Performance.

Redaktionelle Hinweise

[1]Laut Wall Street Journal, 2012

[2]Grösse der indirekten Vertriebskanäle

Accenture hat berichtet, dass 70 Prozent der Umsätze von typischen High-Tech-Unternehmen über indirekte Kanäle erfolgen. SAP[2] leitet alle Verkäufe an Kunden und potenzielle Kunden in den USA mit einem jährlichen Wachstum unter 1 Milliarde \$ an die Vertriebspartner des Unternehmens weiter und 80 % aller Verkäufe von Cisco[3] erfolgen über Vertriebspartner. Auch Dell[4] baut

sein Wachstum über Vertriebspartner mit 125 Millionen \$ an Incentives und Programmen in diesem Jahr aus.

[1 ]<http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture-Improving-The-ROI-of-Indirect-Channel-Incentives.pdf>

[2 ]<http://www.crn.com/news/channel-programs/240152286/sap-grants-channel-partners-sales-exclusivity-for-general-business-customers.htm>

[3]<http://blogs.cisco.com/partner/partners-and-cisco-ucs-aci-amazing-together>

[4 ]<http://www.businesswire.com/news/home/20141104005034/en/Dell-Delivers-Exceptional-Channel-Partner-Revenue-Growth#.VUsf1NBwaM9>

#### Informationen zu Relayware

Relayware ist ein führender SaaS-basiertes Partnering-Automation-Unternehmen für die Branchen High-Tech, Herstellung, Telekommunikation, Energie und Versicherungsunternehmen auf der ganzen Welt. Es stellt eine umfangreiche Reihe an Anwendungen für Partner bereit wie Partnerportale, Training, Verkauf und Marketing-Pakete, die den Schlüssel zu Partnerproduktivität darstellen. Relayware bietet eine grössere Einbeziehung der Partner, gesteigerte Produktivität und eine höhere Kapitalrendite auf indirekte Kanalinvestitionen. Der Kern des Angebots von Relaywares ist die Partner Cloud, eine Plattform zur Bereitstellung und Integration der Kommunikationswerkzeuge, die Partnerprozesse vereinfachen und über die Grenzen des Unternehmens hinweg ausweiten. Weitere Informationen stehen bereit unter <http://www.Relayware.com>.

#### Kontakt:

Allison Watters: [Allison.Watters@Relayware.com](mailto:Allison.Watters@Relayware.com); +1-201-433-2534 /  
Jamie Brownlee: [jamie.brownlee@citigatedr.co.uk](mailto:jamie.brownlee@citigatedr.co.uk); +44(0)207-282-2858

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100057975/100772929> abgerufen werden.