

Anstieg des Jahresumsatzes um 17 Prozent auf 2,4 Mrd. Euro

Exclusive Networks veröffentlicht die Ergebnisse für 2019 und kündigt ein aktuelles Partner-Support-Paket an

Paris, Frankreich, 30. März 2020. *Exclusive Networks, der weltweite Spezial-VAD für Cybersicherheits- und Cloud-Lösungen, kann mit 2019 ein weiteres Wachstumsjahr mit einem Plus von 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr vorweisen und erzielte einen Umsatz von 2,4 Mrd. Euro. Alle Regionen entwickelten sich stark und ausgewogen über die Portfolios für Cybersicherheit und Cloud-Transformation hinweg. Rund ein Zehntel (200 Mio. Euro) des Gesamtumsatzes stammen aus Subscription-basierten Transaktionen. Dies zeigt signifikante Möglichkeiten auf, disruptive neue Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln, die von dieser speziellen Marktnachfrage profitieren.*

Als stärkstes Jahr aller Zeiten bezeichnet Exclusive Networks sein Ergebnisse des Jahres 2019. Die Kombination kontinuierlich in neue Länder zu expandieren, innovative Services anzubieten, sowie die Back-Office-Betriebsplattform zu optimieren, hat sich bewährt. Aktuell führt der VAD ein neues Support-Paket ein, das die Channel-Partner dabei unterstützt, die anhaltende Coronavirus-Krise gut zu überstehen. Gleichzeitig engagieren sich die Führungsteams kontinuierlich für eine wertorientierte Geschäftsphilosophie und -kultur.

„Unsere Reise geht weiter“, konstatiert Andy Travers, EVP Worldwide Sales & Marketing bei Exclusive Networks. „Wir verzeichnen ein weiteres starkes Jahr, in dem wir Chancen für unsere Partner geschaffen und organisch schneller als der Markt gewachsen sind. Unternehmen konsumieren Technologie heute anders. Das macht unsere Arbeit, Werte im Channel zu schaffen, zu einer spannenden Angelegenheit. Hinter den Kulissen haben wir in unsere globalen operativen Fähigkeiten investiert und unser Führungsteam gestärkt. Wir konzentrieren uns jedoch mehr denn je darauf, das zu tun, was wir am besten können – uns auf die Bedürfnisse unserer Kunden zu konzentrieren und uns bewusst darum zu bemühen, die Geschäfte unserer Partner zu unterstützen, insbesondere in dieser ungewissen Zeit.“

Die Highlights 2019

- Das globale Wachstum des Portfolios für Cloud-Transformation übertraf um 19 Prozent nur geringfügig den Bereich Cybersicherheit.
- Alle Regionen verzeichnen organisches Wachstum: Der Nahe Osten (+ 44 Prozent), Südeuropa (+ 20 Prozent), der Pazifik (+ 18 Prozent), DACH (+ 17 Prozent) und UK & Irland (+ 16 Prozent) zählen zu den herausragenden Leistungsträgern.
- Die Einführung von „MSSD“ – Distributor für Managed Security Services – bewirkte einen zweistelligen Anstieg der Serviceerlöse.

- Beeindruckende Leistung bei allen Anbietern: Die Top-3-Anbieter wachsen um 20 Prozent, Hersteller wie Proofpoint, Rubrik, Sentinel One, Infoblox, Nutanix und Gigamon um fast 40 Prozent.
- Aufbau von Führungskräften mit CFO (Pierre Boccon-Liaudet) und regionalen SVPs für EMEA (Gerard Allison), APAC (Brad Gray) und Amerika (Scott Lewis) sowie die Rückkehr von Barrie Desmond als SVP Marketing & Communications.

Handelsupdate – COVID-19

Trotz aller Herausforderungen durch COVID 19 bleibt das bisherige Geschäftsjahr im Rahmen des Businessplans. Um den Geschäftsbetrieb stabil zu halten, wurden verschiedene Vorbereitungen getroffen: Bereitstellung von Remote-Arbeitsplätzen für Mitarbeiter, Stabilisierung der Lieferketten und Kundenbetreuung. Diese Maßnahmen haben sich als von unschätzbarem Wert erwiesen und erweisen sich als belastbar bei minimalen betrieblichen Auswirkungen. Finanziell ist die Bilanz und Cash-Position des Unternehmens stark und nachhaltig. Das Risiko-Management des Unternehmens sorgt zuverlässig dafür, Serviceunterbrechungen zu minimieren und gleichzeitig das Wohlbefinden von Mitarbeitern und Kunden zu maximieren. Eventualverbindlichkeiten sind vorhanden, um das sich schnell ändernde Umfeld zu unterstützen. Das Unternehmen arbeitet weiterhin im Einklang mit seinen Lieferanten und Lieferkettenpartnern.

Partner-Support-Paket

Um die große Anzahl von Exclusive-Networks-Reseller- und -Integrations-Partnern zu unterstützen, kündigt das Unternehmen ein Partner-Support-Paket an, um die Bemühungen um eine nachhaltige Geschäftsführung zu unterstützen. Das vollständige Paket enthält einen Kommunikationspfadplan, Betriebskontinuitätshilfen, einen professionellen Implementierungs- und Supportablauf für Kunden, konsolidierte Lieferantenprogramme sowie Richtlinien zum Wohlergehen und für Schutzmaßnahmen. Weitere Einzelheiten zu diesen Elementen und wie sich Partner engagieren können, werden in den kommenden Tagen bekannt gegeben.

Über Exclusive Networks

Exclusive Networks ist der weltweite Spezial-VAD für Cybersicherheits- und Cloud-Lösungen – den voneinander abhängenden Schlüsseltechnologien für die digitale Transformation. Basis des Erfolgs sind ein erstklassiges Portfolio mit den jeweils besten Anbietern in ihren Bereichen, eine herausragend qualifizierte Belegschaft und eine Vielzahl überzeugender Dienstleistungen für die Partner, die von technischem Pre- und Post-Sales-Support über Leasing-Konzepte und Schulungen bis zu Professional Services und globalem Projektmanagement reichen.



Mit über 50 Niederlassungen auf fünf Kontinenten und einer Präsenz in über 100 Ländern bietet Exclusive Networks einzigartige lokale Expertise beim weltweiten Verkauf, wodurch es auch seinen Partnern ermöglicht, globale Reichweite zu bieten und gleichzeitig vom gesamten Mehrwert eines lokal ausgerichteten Distributors zu profitieren. Weitere Informationen finden Sie unter www.exclusive-networks.com.

Pressekontakt

punktgenau PR
Christiane Schlayer
Fon +49 (0)911 9644332
Mobil +49 (0)179 5053522
christiane.schlayer@punktgenau-pr.de
www.punktgenau-pr.de

Kontakt zur Exclusive Networks Deutschland GmbH

Exclusive Networks Deutschland GmbH
Claudia Specht
Balanstraße 73 - Haus 21 B
81541 München
Fon +49 (0)89 45011-240
marketing-de@exclusive-networks.com
www.exclusive-networks.com/de