



Main Capital, Deloitte und Frost & Sullivan bestätigen die VeliQ-Strategie

(Mynewsdesk) VeliQ erringt Platz 3 bei der Main Software 50, Platz 30 bei der Deloitte Technology Fast50 und wird von Frost & Sullivan zum Enabling Technology Leader ernannt

Barendrecht (Niederlande), Boston (MA) (Vereinigte Staaten) und Frankfurt am Main (Deutschland)

VeliQ steht auf Platz 3 der Main Software 50, einer jährlich erscheinenden Liste der erfolgreichsten konzernunabhängigen Softwareunternehmen in den Niederlanden. Kurz zuvor erschien die Deloitte Technology Fast50, in der VeliQ auf Platz 30 steht, mit einer Wachstumsrate von ca. 500 %. Außerdem ernannten die Analysten von Frost & Sullivan in einer vor kurzem erstellten Marktübersicht VeliQ zum Enabling Technology Leader. Damit haben drei bekannte Marktbeobachter die strategische Vision von VeliQ und den Nutzen der Cloud-Plattform von VeliQ bestätigt.

Consumerization of IT

Menschen ändern sich und damit ändert sich auch die Art und Weise, in der Produkte und Dienstleistungen von ihnen genutzt werden. Heute fungiert der Endverbrauchermarkt immer häufiger als Wegbereiter für IT-Innovationen am Arbeitsplatz. Diese Entwicklung, die auch "Consumerization of IT" (CoIT) genannt wird, sollte für Unternehmen ein Anlass sein, ihre Einkaufsstrategie und das Management von IT-Geräten und -Dienstleistungen neu zu überdenken. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen suchen anwenderfreundliche integrierte Lösungen, mit denen sie den Bedürfnissen ihrer mobil arbeitenden Mitarbeiter gerecht werden. Die IT-Lieferanten werden dadurch gezwungen, ihre traditionellen Infrastrukturprodukte mit Cloud-Diensten zu integrierten Lösungen für verschiedene Marktsegmente auszubauen, verfügen aber oft nicht über die Systeme, um diesen nächsten Schritt gehen zu können.

VeliQ hat es sich zur Aufgabe gemacht, diese IT-Lieferanten durch eine Cloud-Plattform zu unterstützen, mit der sie ihren Kunden integrierte Lösungen anbieten können. Diese Plattform ermöglicht sowohl den Verkauf von Telekom- als auch von Cloud-Diensten und gewährleistet außerdem einen anwenderfreundlichen und sicheren Zugang zu diesen Diensten auf jedem Mobilgerät. Main Capital, Deloitte und Frost & Sullivan haben sehr gut beobachtet, wie VeliQ ihre Strategie auf die Folgen der CoIT ausgerichtet hat. Wir sind sehr stolz auf das, was wir erreicht haben. Zugleich bemühen wir uns weiter darum, dass unsere Partner die Chancen, die der Markt heute bietet, optimal nutzen können, wodurch wir das weitere Wachstum von VeliQ sichern?*, erläutert Ron van Bijsterveld (CEO von VeliQ).

Main Software 50

Main Capital Partners ist ein Fondsmanager, der sich auf den Softwaremarkt und auf schnell wachsende Unternehmen mit internationaler Expansionsstrategie fokussiert. Das Unternehmen verwaltet drei Private Equity-Fonds und organisiert jährlich drei Software-Events, und zwar das Main Insight Event, den Main CTO Day und die Main Software 50. Damit verfolgt man das Ziel, erfolgreiche Softwareunternehmen aus den Niederlanden besser sichtbar zu machen und für mehr Aufmerksamkeit für diese Branche zu sorgen. In der Liste des Jahres 2014 hat VeliQ den dritten Platz erreicht. Charly Zwemstra, Managing Partner von Main Capital: ?*VeliQ hat durch den Aufstieg von Platz 49 (in 2013) auf Platz 3 eine sehr beeindruckende Leistung gezeigt, insbesondere durch ihr skalierbares internationales Wachstum mit Partnerunternehmen.*?

Deloitte Technology Fast50

Die Deloitte Technology Fast50 ist eine jährlich durchgeführte Auswahl der fünfzig am schnellsten wachsenden Technologieunternehmen in den Niederlanden, wobei das prozentuale Umsatzwachstum der letzten fünf Jahre als Basis dient. ?Der Wettbewerb wird dieses Jahr zum fünfzehnten Mal organisiert und hat schon auf viele ehrgeizige und schnell wachsende Technologieunternehmen aufmerksam gemacht", sagt der Programm-Manager und Partner von Deloitte, Martin Wabeke. "Auch dieses Jahr sind wir einigen Unternehmen begegnet, die schon vorher unter den Top-50 waren oder als Rising Star gute Werte erzielt haben. Sie konnten ihren Wachstumskurs weiter fortsetzen. In diesem Jahr stehen aber auch viele sog. Enabler wie VeliQ auf der Liste. Das sind Unternehmen, die mit Hilfe ihrer Technologie den Begriff des Netzwerkunternehmens mit Leben erfüllen. Man kann an der Zahl der Teilnehmer auch sehen, dass die Hightech-Produktion in den Niederlanden eine lebendige Branche ist, und darauf können wir stolz sein.*?

Enabling Technology Leader

Frost & Sullivan hat Analysten und Berater, die ständig eine Vielzahl von Märkten untersuchen. Dabei identifizieren sie auch Unternehmen, die in neue Technologien investieren, um dem Kunden eine hervorragende Leistung zu bieten oder vorhandene Anwendungen wesentlich zu verbessern. In diesem Zusammenhang ist Frost & Sullivan der Meinung, dass VeliQ der Enabling Technology Leader ist. Technologischer Marktführer zu werden war noch nie einfach, aber im wettbewerbsgeprägten und unsicheren Markt von heute mit Kunden, die sich schnell verändern, ist es das erst recht nicht. Auch die Tatsache, dass das geistige Eigentum an Innovationen immer schwerer geschützt werden kann, erhöht den Wert dieser Auszeichnung. Frost & Sullivan kommt zu dem Ergebnis, dass die Cloud-Plattform von VeliQ wesentliche Vorteile gegenüber anderen Lösungen bietet. Als Beispiel sind zu nennen: Der "White-Label"-Marktauftritt, die Unterstützung mehrerer Architekturen und Marken und die Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch Dienste mit Mehrwert in den Bereichen Berichtswesen und Absicherung.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im public touch GmbH .

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/ixqcs6>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/elektronik-hardware/main-capital-deloitte-und-frost-sullivan-bestaetigen-die-veliq-strategie-80676>

Pressekontakt

-

Sigi Riedelbauch
Marktplatz 18
91207 Lauf

riedelbauch@publictouch.de

Firmenkontakt

-

Sigi Riedelbauch
Marktplatz 18
91207 Lauf

shortpr.com/ixqcs6
riedelbauch@publictouch.de

Über VeliQ

Die Entwicklung der Consumerization of IT (CoIT) und die daraus wachsenden Anforderungen der Anwender fordert von Unternehmen, das Einkaufsverhalten und Management von IT-Geräten und -Dienstleistungen neu zu überdenken. IT-Dienstleister müssen neue Wege bei der Entwicklung von neuen Lösungen mit Alleinstellungsmerkmalen gehen, wobei die Stärke ihres aktuellen (Multilevel-)Vertriebsmodells unverändert bleiben soll. MobiDM ist die Cloud und Channel Enablement Plattform, die VeliQ seit 2010 weltweit ihren Partnern aus der Telekommunikations- und IT- Branche (Netzbetreiber, MVNOs, MVARs, Systemintegratoren sowie Cloud Distributoren und MSPs) zur Verfügung stellt, um gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen aus der Cloud bereitzustellen. MobiDM bietet dabei ihren Partnern volle Unterstützung im Channel -, Service -, Identity -, Sicherheits- und Gerätemanagement und bildet damit nicht nur die technische Grundlage, auf der Partner Angebote für spezifische Markt- und Kundenbedürfnisse entwickeln, ausrollen und managen können. Ergänzend hierzu stellt VeliQ ihren Partnern auch ihre Verkaufs-, Marketing- und Integrations-Expertise zur Verfügung. Die Mission von VeliQ lautet: Empowering Mobile Partners. Der Hauptsitz von VeliQ befindet sich in den Niederlanden. VeliQ unterhält zudem Niederlassungen in Deutschland und in den USA und betreut so weltweit namhafte Partner, u. a. T-Systems, KPN, Portugal Telecom CGI, Oi, Canopy, Vimpelcom sowie Acmeo Cloud Distribution. In Deutschland betreibt VeliQ ein dediziertes Rechenzentrum nach höchstem Standard für den deutschsprachigen Raum.

Weitere Informationen finden Sie unter www.veliq.com: <http://www.veliq.com/> und www.veliq.de: <http://www.veliq.de/>.