

Mail-Lösung für Mittelständler

Quintec steigt in die Fachhandelsvermarktung ein

Der Software-Hersteller Quintec wendet sich mit seiner neuen E-Mail-Appliance an kleine Unternehmen. Bevor der Fürther Anbieter mit der breiten Vermarktung beginnt, stellt er das System ausführlich in Händlerkreisen vor.

michael.hase@crn.de

»Klein, stark, schwarz« – so beschreibt Quintec-Manager Martin Geilhofer »sein« Produkt Smartcom Center. In dem schwarzen Gehäuse, kaum größer als eine Settop-Box, steckt nämlich eine komplette Mail-Infrastruktur. Die Messaging- und Groupware-Lösung ist als Appliance konzipiert, also Hard- und Software integriert in ein geschlossenes System. Zielgruppe sind kleine Unternehmen mit zwei bis 25 Mitarbeitern. Da der Vertrieb ausschließlich über Partner laufen soll, baut Geilhofer, Leiter der Quintec-Niederlassung in Fürth, gerade einen Channel für das Produkt auf.

Als Verkaufsargumente für die Exchange-Alternative setzt der Quintec-Prokurist auf einfache Bedienbarkeit und günstigen Preis. Tiefes technisches Know-how benötige nicht einmal der Administrator: »Wer einen DSL-Router anschließen kann, ist auch in der Lage, unser Smart-

com Center einzurichten.« Der Preis für das Komplettsystem liegt bei knapp 2.000 Euro. Zentrale Software-Komponente des Smartcom Centers ist der Kerio Mailserver, der auf einer Linux-Plattform (Debian) läuft. Wie das Betriebssystem stammen auch Virens Scanner (Clam AV) und Spam-Filter (Spam Assassin) aus dem Open-Source-Fundus.

Neuland für den Software-Hersteller

Ähnlich einfach wie der Betrieb für Anwender soll sich auch der Vertrieb für Partner gestalten. Als Einführung erhalten Reseller eine kostenlose eintägige Schulung, in der ihnen technologische Grundlagen und die Verkaufsstrategie vermittelt werden. Für die Channel-Betreuung stellt Quintec zwei Vertriebsmitarbeiter und zwei Techniker bereit.

Das Software- und Beratungsunternehmen, das sich bislang intensiv mit Individualprogram-

mierung befasste, betritt mit dem Smartcom Center neues Terrain. Bei der Vermarktung steht von Anfang an der Fachhandel konsequent im Mittelpunkt. So präsentierte der Anbieter das Produkt erstmals im vergangenen Oktober auf der Branchenmesse Systems, und zwar im Dealers-Only-Bereich. Konkrete Gespräche führte Geilhofer seither mit 15 potenziellen Partnern, von denen fünf bislang Verträge unterschrieben haben. Bis Jahresende möchte der Diplomingenieur 30 bis 50 Partner gewonnen haben. Nächster heißer Termin ist für ihn der Auftritt auf dem Planet Reseller der CeBIT im März.

Neben klassischen Händlern möchte Geilhofer auch Systemhäuser mit vertikaler Ausrichtung für den Vertrieb gewinnen. Nach seinem Konzept sollen diese Partner branchenspezifische Lösungen, beispielsweise eine vertikale CRM-Lösung, zusätzlich in die Appliance integrieren. Die Zusammenarbeit mit einem Distri-



»Wir suchen den engen Kontakt zu unseren Resellern.«

Martin Geilhofer, Chef der Fürther Niederlassung von Quintec

butor steht derzeit nicht auf der Agenda. »Wir suchen selbst den engen Kontakt zu unseren Resellern«.

Das Marktpotenzial beziffert Geilhofer mit etwa 5.000 Kunden in Deutschland. Von den 100.000 Unternehmen in der adressierten Zielgruppe tendieren laut einer von Quintec initiierten Marktbefragung etwa fünf Prozent zu einer Appliance-Lösung. Als Verkaufsziel hält der Manager etwa

600 bis 800 Stück pro Jahr für realistisch. Den Hauptwettbewerber bei Mail-Appliances sieht er in dem Münchner Software-Anbieter Collax. ■

i Quintec GmbH
Siemensstraße 2-4, 90766 Fürth
Tel. 0911 76670-0, Fax 0911 76670-15
www.quintec.de