

## oneclick ein Jahr später: Im Channel auf Kurs

21.04.2017, 12:12 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *oneclick AG*

Presseagentur: *oneclick AG*

---



oneclick

Ein Jahr nach dem Start der Vertriebsaktivitäten liegt oneclick im Channel auf Kurs.

-----

"Im Channel liegen wir sehr gut auf Plan", freut sich Dominik Birgelen, CEO der oneclick AG. Im vergangenen Jahr hatte der Anbieter der gleichnamigen webbasierten Application Delivery und Streaming-Plattform zur CeBIT die Vertriebsaktivitäten gestartet und gleichzeitig seine indirekte Vertriebsstrategie bekannt gegeben.

Aus ersten Gesprächen sind im Lauf eines Jahres erfolgreiche Partnerschaften gewachsen. "Zur CeBIT 2017 haben wir eine dreistellige Anzahl Partner gewonnen", resümiert Birgelen. Zahlreiche Projekte mit mittelständischen Unternehmen und Konzernen sind bereits umgesetzt.

"Im ersten Schritt unterstützen wir neue Partner dabei, mit ihren Kunden einen Proof of Concept (POC) aufzusetzen", erklärt Birgelen den Prozess. Denn oneclick verändert die Art und Weise, wie Unternehmen IT nutzen deutlich. Um im Tagesgeschäft arbeiten zu können, brauchen Unternehmen ihre Anwendungen nicht mehr selbst betreiben und sich über IT-Security keine Gedanken machen. Die Systemhäuser können über die Plattform eigene Applikationen und Dienstleistungen als "Managed Service" ausliefern und dabei zeitgleich vorhandene Systeme der Endkunden einbinden. Durch die Integration von Applikationen aus unterschiedlichen Quellen in eine zentrale Plattform schafft oneclick einen spürbaren Mehrwert. Damit wandelt sich auch die Rolle der IT-Abteilung. "Es ist wichtig, den Kunden zu zeigen, dass das auch wirklich funktioniert", beteuert Birgelen.

Der Vorteil für die Partner: Sie können sich mit einer innovativen Lösung als State-of-the-Art Berater positionieren. Denn mit oneclick vollzieht das Systemhaus beim Kunden den Schritt von der Infrastruktur- auf die Anwendungsebene.

Danach geht es meist schnell in die Angebotsphase. Und auch hier ist oneclick für die Partner ansprechbar, etwa wenn es um tiefes technisches Know-how geht oder darum, sehr spezielle Fragen der Kunden zu beantworten. "Die Zusammenarbeit mit oneclick ist partnerschaftlich und auf Augenhöhe", freut sich Marcel Sternkopf, Geschäftsführer von SecureHead und oneclick Partner der ersten Stunde.

Besonders effizient sind Informationsworkshops mit neuen Partnern und Interessenten: Gemeinsam mit seinen Kollegen CTO Mathias Meinke und CIO Florian Bodner hat Birgelen im vergangenen Jahr Mitglieder der Systemhauskooperation Kiwiko und Partner seines Distributors ALSO in Workshops geschult. Viele Kiwiko Mitglieder sind bereits mit oneclick im Vertrieb aktiv. Die ersten ALSO Partner haben POCs umgesetzt.

"Unsere Systemhaus Strategie hat sich ausgezahlt. Wir werden die Anzahl Partner im laufenden Jahr noch einmal deutlich ausbauen", erwartet Birgelen.

Aufgegangen ist auch die Distributionsstrategie: Mit der ALSO Deutschland und Vanquish hat oneclick sowohl einen Partner, der breite Sichtbarkeit im Markt schafft, als auch einen VAD, der kompetent Systemhäuser mit speziellen Anforderungen betreut. Gerade von seinen Distributionspartnern verspricht sich Birgelen zusätzlichen Schwung für das Geschäft.

Gemeinsam mit VAD Vanquish stellte oneclick auf dem Planet Reseller auf der diesjährigen CeBIT aus. Im April beteiligte sich das Unternehmen an ALSO Hausmesse CTV in Bochum.

**Stark erweiterte Funktionalität der Plattform**

Eine ausgeklügelte Remote App Broker Engine ermöglicht Systemhäusern weitestgehend selbstkonfigurierte und anschließend automatisierte Prozesse. Für die Auslieferung von Remote Apps in einen Benutzer-Workspace können eigene Farben, Icons und Grafiken ausgewählt und die unterschiedlichen Verbindungstypen festgelegt werden. Durch die Mandantenfähigkeit der Plattform kann ein Systemhaus für jeden Kunden und sogar benutzerindividuell einzelne Applikationen oder maßgeschneiderte Desktops-as-a-Service bereitstellen.

Ein Meilenstein ist das Workspace-Design. Der Workspace soll nicht nur intuitiv nutzbar sein, sondern auch attraktiv aussehen. Single Sign-On an allen freigegebenen Anwendungen, ein zentrales Web-Fileshare und vor allem der sogenannte Multi-Stream View erhöhen die Produktivität der Anwender. Denn die finden sich mit dieser Technologie in ihrer gewohnten Arbeitsumgebung wieder: Es ist erstmals möglich, sich auf einer einzigen Webseite mehrere Fenster beziehungsweise Application-Streams zeitgleich von unterschiedlichen Verbindungszielen anzeigen zu lassen. So können die Benutzer parallel mit mehreren Anwendungen arbeiten, und sogar Copy und Paste funktioniert zwischen verschiedenen Applikationen.

-----  
Pressekontakt:

oneclick AG  
Herr Dominik Birgelen  
Zollikerstrasse 27  
8032 Zürich

fon ..: +41 44 578 88 93  
web ..: <https://oneclick-cloud.com/>  
email : [dominik.birgelen@oneclick-cloud.com](mailto:dominik.birgelen@oneclick-cloud.com)

## **Portrait**

Die oneclick AG mit Hauptsitz in Zürich (CH) und einem Innovationsmotor in Prien am Chiemsee (D) hat sich auf die Entwicklung einer Plattform für die automatisierte und sichere Bereitstellung von digitalen Arbeitsplätzen spezialisiert. Das Ziel der oneclick AG ist es, das End User Computing mit zu gestalten und zu verbessern. Die oneclick AG wurde

2015 gegründet und hat 25 Mitarbeiter.

Sie können diese Pressemitteilung - auch in geänderter oder gekürzter Form - mit Quelllink auf unsere Homepage auf Ihrer Webseite kostenlos verwenden.

---

News-ID: 947948 • Views: 122 (Stand: 14.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/947948/oneclick-ein-Jahr-spaeter-Im-Channel-auf-Kurs.html>