

Company: CloudBlue, Irvine, CA, US
Nomination Submitted by: Berkeley Kommunikation GmbH
Company Description: CloudBlue - an Ingram Micro company - is an award-winning monetization platform that enables companies to succeed in today's subscription economy by unlocking the power of digital ecosystems and marketplaces. With its pioneering technology, CloudBlue powers the world's largest cloud B2B marketplaces, and is an industry leader for monetizing B2B cloud subscriptions.
Nomination Category: Kategorie für Neue Produkte und Produktmanagement Awards
Nomination Sub Category: Business Technology Solution - Cloud Plattform
Nomination Title: CloudBlue – Cloud-Plattform neu gedacht: Wie Standardisierung, Automatisierung und Skalierbarkeit den Channel verändern



1. Reichen Sie folgende Informationen online ein, um in diesen Kategorien teilzunehmen: Schriftliche Antworten auf die folgenden Fragen ODER ein Video von bis zu fünf (5) Minuten Länge, das alle diese Fragen beantwortet. Bitte wählen Sie eine Möglichkeit aus:
- Schriftliche Beantwortung der Fragen
2. Wenn Sie ein bis zu fünf (5) Minuten langes Video einreichen, geben Sie bitte hier die URL des Videos ein ODER fügen Sie das Video über den obigen Link "Hinzufügen von Anhängen, Videos oder Links zu diesem Beitrag" Ihrer Nominierung bei, und laden Sie so eine Kopie Ihres Videos hoch.

3. Releasedatum des neuen Produktes oder der neuen Dienstleistung bzw. Releasedatum der neuen Version

[v36 im März 2025](#)

4. Beschreiben Sie die Merkmale, Funktionen und Vorteile des nominierten Produkts oder der nominierten Dienstleistung (bis zu 350 Wörter).

Total 184 words used.

[CloudBlue bietet eine digitale Plattform für Service Provider](#), IT-Distributoren, MSPs und Technologieanbieter, die Cloud-Angebote standardisiert, automatisiert und skalierbar verfügbar machen möchten. Die Lösung deckt den gesamten operativen Lebenszyklus digitaler Services ab - von der Produktintegration über Bestell- und Nutzungsprozesse bis zur Abrechnung und Analyse.

Mit **Version V36 (März 2025)** wurden zentrale Funktionen weiterentwickelt, die auf die Bedürfnisse wachsender IT-Organisationen zugeschnitten sind:

- **Produktkatalog mit über 450 direkt integrierbaren SaaS- und IaaS-Angeboten**
- **Multi-Marketplace-Management**, u. a. für Hyperscaler wie Microsoft Azure und AWS
- **Benutzerdefinierte Marktplätze** mit individuellem Design und Funktionsumfang
- **Hybride Preismodelle** (Abonnements, nutzungsbasiert, dynamisch)
- **Mehrstufige Reseller-Netzwerke** mit individueller Marken- und Preishoheit

Ein wesentliches Merkmal ist die neue Funktion **Seamless Move**: Sie erleichtert die Migration komplexer Lizenz-, Nutzungs- und Abrechnungsdaten - etwa beim Umstieg von Microsoft CSP auf NCE - über mehrere Plattformen hinweg. Möglich wird das durch Echtzeit-API-Interaktionen, parallele Plattformbetreuung und validierte Datenübernahme.

CloudBlues Plattform ist darauf ausgelegt, Komplexität im Cloud-Vertrieb nachhaltig zu reduzieren - nicht durch Einzelfunktionalitäten, sondern durch ein konsistentes, integriertes System. Anbieter erhalten so Kontrolle und Transparenz über ihre digitalen Geschäftsmodelle, ohne dafür proprietäre Integrationen, individuelle Entwicklungen oder zusätzliche Infrastruktur betreiben zu müssen.

5. Beschreiben Sie die bisherige Marktleistung, kritische Aufnahme und Kundenzufriedenheit mit dem Produkt oder der Dienstleistung. Nennen Sie, wenn möglich, die bisherigen Verkaufszahlen in Geld- oder Stückzahlen und geben Sie an, wie diese im Vergleich zu den Erwartungen oder der bisherigen Leistung ausfallen. Geben Sie Links zu guten Produkt- oder Dienstleistungsbewertungen an. Fügen Sie, falls zutreffend, einige Kundenmeinungen bei (bis zu 350 Wörter).

Total 346 words used.

Ein Beispiel für die operative Wirkung ist [Bechtle](#), eines der größten deutschen Systemhäuser:
Durch die Einführung der Plattform konnte das Unternehmen wesentliche Geschäftsprozesse wie Auftragsabwicklung, Rechnungsstellung und Abonnementverwaltung zentralisieren - inklusive Multi-Währungsfähigkeit und kanalübergreifender Skalierung. Durch den Wegfall der Notwendigkeit, Anbieterintegrationen für jeden Einzelfall zu entwickeln, konnte Bechtle [REDACTED FOR PUBLICATION] Ressourcenstunden einsparen.

„Für uns ist das revolutionär. Wir sind in der Lage, Angebote nach Bedarf und auf Anfrage zu liefern. Das ist der Schlüssel für unser Marktwachstum.“

Dirk Müller-Nießer, General Manager, Bechtle

Auch [Telefónica Tech](#) nutzt CloudBlue zur Umsetzung einer einheitlichen, digitalen Vertriebsinfrastruktur in über zehn Ländern. Der Katalog von Cloudblue ermöglicht es Telefónica, passende Cloud-Services effizient zu bündeln und kundenorientiert anzubieten - bei gleichzeitiger Einhaltung lokaler Vorgaben zu Sprache, Währung und Lizenzmodellen. Das trug nicht nur dazu bei das Portfolio von Telefónica Tech deutlich breiter aufzustellen, sondern verbesserte auch Markenidentität und Kundenerfahrung.

„Der Hauptvorteil für uns ist, dass die Plattform die Möglichkeit bietet, fast alles individuell anzupassen.“

Alexis Eduardo Hostos Gonzales, Leiter der Abteilung Segmente & Märkte, Telefónica, Telefónica Tech

Neben konkreten Kundenbeispielen wird die Plattform auch in unabhängigen Analysen positiv bewertet:

- CloudBlue ist Teil des „*Partner Ecosystem Management Providers*“ Berichts von [Canalys](#), der einige der führenden Anbieter von Ökosystem-Management-Plattformen in der Cloud-Branche und deren Angebote analysiert [REDACTED FOR PUBLICATION]
6. Optional: Verweisen Sie auf alle beigefügten Zusatzmaterialien, die Sie mit Ihrer Nominierung hochladen und erklären Sie, wie diese Ihre Aussagen, die Sie in der Beantwortung der vorangegangenen Fragen getroffen haben, unterstützen (bis zu 250 Wörter).

Total 171 words used.

1. **Kundenbeispiele**
- *Bechtle Success Story (Link zum Onepager + Videotestimonial) für mehr Details zur Erfolgsstory von Bechtle*
 - *Telefónica Tech Success Story (Link zum Onepager) für mehr Details zur Erfolgsstory von Telefónica Tech*
2. **Analystenberichte & Keynotes**
1. [REDACTED FOR PUBLICATION]
3. **Webinare, Insights & Whitepaper**
- *CloudBlue’s Cloud Marketplace Guide 2025 (Link zum Whitepaper) für einen Einblick in den aktuellen Cloud-Markt und zukünftige Entwicklungen*
 - *CloudBlue Reels: CloudBlue for ISVs (Link zum Video) für Einblicke von Uddhav Gupta (President CloudBlue) zum Thema ISV*
 - *CloudBlue Webinar - How MSPs are rapidly evolving to capture new revenue streams with marketplaces (Link zum Video) für Einblicke wie Zones, ein Reseller der mit Hilfe von CloudBlue in einen MSP transformiert ist, Herausforderungen begegnet und Kundenabwanderung verringert.*
4. **CloudBlue in der DACH-Presse**
- *CloudComputing Insider: Effiziente Prozesse, um Cloud-Komplexität zu meistern*
 - *Midrange Magazin: Ohne Grenzen: Das Cloud-Ökosystem der Zukunft*
 - *Silicon: Erfolgsstrategie Hyperscaler: Wie Unternehmen ihre Chancen in der Cloud maximieren*

Attachments/Videos/Links:

[CloudBlue – Cloud-Plattform neu gedacht: Wie Standardisierung, Automatisierung und Skalierbarkeit den Channel verändern](#)

[REDACTED FOR PUBLICATION]