

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 - SaaS-Aktivierung als Service
Nomination Title: CloudBlue – SaaS-Aktivierung als Service: Unterstützung für ISVs bei der Skalierung und Cloud-Bereitstellung



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

Total 162 words used.

In einer Ära, in der Softwareanbieter unter steigendem Druck stehen, schnell global zu skalieren, liefert [CloudBlue genau das fehlende Bindeglied](#): Eine vollständig verwaltete, cloud-native Plattform zur automatisierten Bereitstellung, Monetarisierung und Optimierung von SaaS-Angeboten.

Mit **Version V36, veröffentlicht im März 2025**, wurde CloudBlue um KI-gestützte Analysefunktionen, verbesserte Multi-Marketplace-Verwaltung und **Seamless Move** - ein innovatives Migrationstool - erweitert. Ziel ist es, Software Vendors alle operativen Hürden zu nehmen, um Cloud-ready zu werden - ohne eigene Integrationsarbeit.

Die Plattform ermöglicht:

- o **Schnelles Onboarding von SaaS-Lösungen** – mit vorgefertigten Schnittstellen zu Hyperscalern, Abrechnungsmodellen und Lizenztypen
- o **Zugriff auf über 185 aktive Vertriebspartner** weltweit (darunter Top-Tier-MSPs und Distributoren)
- o **Integration in mehr als 30 Millionen aktive Cloud-Abonnements**
- o **Nutzung von KI und Predictive Analytics**, um SaaS-Performance zu optimieren, Kündigungen vorzubeugen und Wachstum zu steuern
- o **Einheitliches Lifecycle-Management**, das Bestell-, Nutzungs- und Abrechnungsprozesse automatisiert

Vom strukturierten Onboarding über individuelle Preisgestaltung bis zur globalen Distribution auf markenspezifischen oder neutralen Marktplätzen ist die Plattform für die unkomplizierte SaaS-Aktivierung konzipiert - ohne technische Komplexität auf ISV-Seite.

2. 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

3. 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.

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

[v36 im März 2025](#)

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 220 words used.

CloudBlue unterstützt eine Reihe an Unternehmen bei der Transformation ihrer Vertriebsmodelle. Die Plattform ist so konzipiert, dass sie ISVs nicht nur operativ entlastet, sondern gleichzeitig Zugang zu internationalen Märkten, Reseller-Netzwerken und hochvolumigen Channels geschaffen wird.

Ein Beispiel ist [Infinigate Cloud](#), ein Cloud-Spezialist für Cybersicherheit, der mithilfe von CloudBlue ein internationales Anbieter-Ökosystem aufbauen konnte - inklusive lokalisierter Abrechnung, Mehrwährungsfähigkeit und KI-gestütztem Reporting. Das Ergebnis: Innerhalb eines Jahres expandierte das Unternehmen in zehn neue europäische Märkte und erreichte innerhalb eines Jahres einen wiederkehrenden Umsatz [REDACTED FOR PUBLICATION], ohne zusätzlichen Entwicklungsaufwand. Partner und Kunden profitieren heute von einer einheitlichen, lokalisierten Nutzererfahrung (*siehe Zusatzmaterial*).

Auch den europäischen Technologie Service Provider [A1 Digital](#) unterstützte CloudBlue bei der Umsetzung eines länderübergreifenden B2B-Marktplatzes. In nur sechs Monaten hat dieser 12 europäische und lateinamerikanische Märkte aufgebaut, über 200 SaaS-Anbieter integriert und die Automatisierung von 95 Prozent seiner Business Use-Cases in der Supply-Chain geschafft. Dank der „off-the-shelf“-Automatisierungen von CloudBlue erhielt A1 Digital einen umfassenden 360-Grad-Überblick und gewann wertvolle Zeit bei der Integration neuer Produkte und Lösungen (*siehe Zusatzmaterial*).

[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 132 words used.

1. **Kundenbeispiele:**
 - *Infinigate Cloud Webinar (Link zum Webinar!)* für mehr Details zur Erfolgsstory von Infinigate Cloud
 - [REDACTED FOR PUBLICATION]
 - *A1 Digital Success Story (Link zum Onepager & Videotestimonial)* für mehr Details zur Erfolgsstory von A1 Digital
2. **Analystenberichte & Keynotes:**
 - [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
4. **CloudBlue in der DACH Presse**
 - *ComputerWeekly: Was ISVs im Zeitalter von Hyperscalern beachten müssen*
 - *Silicon: Erfolgsstrategie Hyperscaler - Wie Unternehmen ihre Chancen in der Cloud maximieren*
 - *Manage it: Cloud-Marktplätze verstehen: Neun Tipps für ISVs*

Attachments/Videos/Links:

[CloudBlue – SaaS-Aktivierung als Service: Unterstützung für ISVs bei der Skalierung und Cloud-Bereitstellung](#)

[REDACTED FOR PUBLICATION]