

Commvault rückt den DACH-Markt stärker in den Fokus





4. Juli 2026 - Mit der Schaffung einer eigenständigen DACH-Region will Commvault den Fokus auf den deutschsprachigen Markt verstärken. Im Zusammenhang mit der Schweiz spricht der Anbieter von einem Premiummarkt.

Commvault hat Deutschland, Österreich und die Schweiz in einer neuen DACH-Region zusammengefasst. Bislang war die Schweiz gemeinsam mit den deutschsprachigen Ländern und Polen Teil der Region Central. Mit der Neuorganisation entsteht nun eine eigenständige Region, die sich ausschliesslich auf Deutschland, Österreich und die Schweiz konzentriert. Deren Leitung übernimmt die erst kürzlich zum Unternehmen gestossene Eva-Maria Glenz als Area Vice President DACH. Glenz war zuletzt als Area Vice President und Country Manager Deutschland bei BMC Software tätig. Weitere Führungspositionen hatte sie bei Evernex, Plusserver und Bechtle inne.

Mehr Fokus

Auf die Frage nach den Beweggründen für die neue DACH-Organisation erklärt Commvault, die Region DACH sei der grösste Einzelmarkt für Grossunternehmen und den Mittelstand. Dieses Marktpotenzial habe einen stärkeren und gezielteren Fokus verlangt. «Es ist eine deutschsprachige Region und für uns war wichtig, dass sie auch von einer deutschsprachigen Führungskraft geleitet wird, die den Markt genau kennt und starke Partner- und Kundenbeziehungen in der Landessprache aufbauen kann», so Commvault.

An der lokalen Organisation in der Schweiz soll sich durch die neue Struktur nichts ändern. Wie bisher arbeiten hier Vertriebs-, Presales- und Channel-Spezialisten für Commvault. Geleitet wird das Schweizer Geschäft weiterhin von Nicolas Veltzé, Regional Sales Senior Director und General Manager Alps, der künftig direkt an Eva-Maria Glenz rapportiert. Für Schweizer Kunden und Partner soll sich die neue Struktur dennoch bemerkbar machen, ist Glenz überzeugt: «Ich denke, dass ein stärkerer Fokus die neue Situation am besten beschreibt. Wir werden aktiver, sichtbarer und engagierter auf dem Markt auftreten.» Ausserdem habe man nun dezidierte Ressourcen nur für den DACH-Markt, «so dass wir uns auf die Kundenherausforderungen mit dem neuen Setup besser fokussieren können», fügt Glenz an.

Schweiz als Premiummarkt

Obwohl Deutschland innerhalb der neuen Region naturgemäss den grössten Markt darstellt, misst Commvault auch der Schweiz eine wichtige Rolle bei. «Die Schweiz ist zwar deutlich kleiner als Deutschland, hat aber eine hohe Kaufkraft und ist insbesondere in den Branchen Finance, Pharma und High-Tech global stark aufgestellt», erklärt Glenz. Diesen «Premiummarkt» – wie Glenz ihn bezeichnet – wolle man mit einer gezielten Enterprise-Strategie adressieren.

Für das Wachstum in der Schweiz will Commvault konsequent auf den Channel setzen. «Wir sind dem indirekten Geschäft über den Channel verpflichtet», betont Eva-Maria Glenz. Reseller, Systemintegratoren und Managed Service Provider spielten eine entscheidende Rolle dabei, Unternehmen beim Aufbau von Cyberresilienz zu unterstützen. «Für mich, die sowohl die Partner- als auch die Herstellerseite kennt, ist eine enge Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit unseren Partnern essenziell für unseren Erfolg», so Glenz.

Mit der bestehenden Partnerlandschaft in der Schweiz zeigt sich Commvault derzeit zufrieden. Ob zusätzliche Partner benötigt werden, will die neue DACH-Chefin nach ersten Gesprächen im Markt beurteilen. Diese ersten Gespräche wolle sie schon bald führen, denn: «Mir ist wichtig, in den kommenden Wochen die Partner in der Schweiz kennenzulernen und eine gute, vertrauensvolle Geschäftsbeziehung mit ihnen aufzubauen.»

Neue Chancen durch KI und Resilienz

Was die Rolle von Commvault und damit einhergehend Chancen für Schweizer Reseller und Service Provider angeht, positioniert sich das Unternehmen bewusst nicht mehr primär als Backup-Anbieter. Vielmehr sieht Commvault die Zukunft im Bereich Cyberresilienz in der KI-Ära, geprägt von steigenden regulatorischen Anforderungen sowie den wachsenden Risiken durch Künstliche Intelligenz. Glenz: «Partner müssen daher in der Lage sein, den Fokus in Gesprächen weit über das reine Backup hinaus zu erweitern. Es geht um resiliente Betriebsabläufe, nicht nur um die Frage, wie Kunden Ihre Daten recovern.» Dieser Wandel eröffne Partnern die Möglichkeit, stärker auf Management-Ebene zu beraten und höherwertige Dienstleistungen anzubieten. «Das heisst aber auch, dass Partner entsprechend Kompetenzen aufbauen sollten, um diese komplexen Diskussionen zu den Themen Sicherheit, Risiko und Resilienz führen zu können.»

Mit Blick auf die kommenden Jahre sieht Glenz den Markt für Cyberresilienz weiter wachsen. Schwerwiegende Cybervorfälle hätten zu strengeren regulatorischen Vorgaben geführt, gleichzeitig steige das Sicherheitsrisiko durch KI. Dadurch sei Cyberresilienz auf der Prioritätenliste vieler Unternehmensleitungen deutlich nach oben gerückt. Für Partner eröffne dies neue Geschäftschancen, gleichzeitig seien jedoch zusätzliche Kompetenzen in den Bereichen Sicherheit, Risiko-Management und Resilienz gefragt.