



19. Mai 2026 | eclou GmbH

eclou entwickelt ein System, das die Vertriebskraft von KMU und Start-ups signifikant erhöht

Die Lösung soll Unternehmen helfen, mit begrenzten Ressourcen deutlich effizienter Vertrieb umzusetzen

ELSDORF. Viele Start-ups sowie kleine und mittelständische Unternehmen stehen heute vor derselben Herausforderung: Vertrieb ist entscheidend für Wachstum – gleichzeitig fehlen häufig Zeit, Personal und klare Prozesse, um vorhandene Marktpotenziale konsequent auszuschöpfen. Die eclou GmbH hat deshalb ein System entwickelt, das die Vertriebskraft von KMU und Start-ups signifikant erhöhen soll.

Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie Unternehmen mit begrenzten Ressourcen möglichst gezielt und wirkungsvoll Vertrieb umsetzen können.

„Uns beschäftigt seit Langem, warum so viele Unternehmen um die Bedeutung von Vertrieb wissen, die notwendige Schlagkraft aber trotzdem nicht auf die Straße bringen“, erklärt Sascha Korts, Geschäftsführer der eclou GmbH.

Alle notwendigen Ressourcen in einem System

Die Lösung von eclou verbindet Analyse, Leadgenerierung, Vertriebsprozesse und Reporting in einem integrierten System und stellt Unternehmen damit die komplette Infrastruktur für modernen Vertrieb bereit.

Statt einzelne Tools, Dienstleister oder Prozesse separat organisieren zu müssen, erhalten KMU und Start-ups alle notwendigen Ressourcen, um Vertrieb gezielt aufzubauen, operativ umzusetzen und messbar zu steuern.

Eine typische Ausgangssituation:

Ein Start-up bringt ein neues Produkt auf den Markt oder ein KMU möchte neue Kundengruppen erschließen, verfügt dafür jedoch nur über ein kleines Vertriebsteam und begrenzte Ressourcen.

Häufig fehlt die Transparenz darüber:

- welche Zielgruppen besonders relevant sind,
- welche Vertriebskanäle tatsächlich funktionieren



- welche Maßnahmen mit den vorhandenen Ressourcen den größten vertrieblichen Effekt erzeugen

Die Plattform von eclou analysiert im ersten Schritt Marktpotenziale, Zielgruppen und das bestehende Leistungsangebot und entwickelt daraus konkrete Vertriebsprozesse und Maßnahmen.

Anschließend stellt eclou direkt die notwendigen Werkzeuge und Ressourcen zur operativen Umsetzung bereit – beispielsweise digitale Kampagnen, Leadprozesse, Telesales-Strukturen, Außendienstmaßnahmen oder digitale Abschlusstrecken.

Besonders für kleine Unternehmen interessant

Nach Einschätzung von eclou profitieren insbesondere Start-ups und KMU von dem integrierten Ansatz der Plattform. Während größere Unternehmen häufig eigene Teams, Agenturen oder externe Dienstleister für einzelne Vertriebsbereiche einsetzen, fehlen kleineren Unternehmen dafür oft die notwendigen Ressourcen.

Unternehmen sollen durch ein zentrales System deutlich schneller vertriebsfähig werden, ohne zunächst komplexe Strukturen oder mehrere Einzellösungen aufbauen zu müssen.

„Gerade kleinere Unternehmen können es sich heute nicht leisten, Vertrieb nach dem Gießkannenprinzip zu betreiben“, so Korts weiter. „Entscheidend ist, mit begrenzten Ressourcen genau dort anzusetzen, wo tatsächlich neuer Vertrieb entsteht.“

Über die eclou GmbH

Die eclou GmbH mit Sitz in Elsdorf (NRW) entwickelt Softwarelösungen für datenbasierten Vertrieb und digitale Vertriebsprozesse.

Die Lösungen von eclou verbinden Analyse, Leadmanagement, Vertriebssteuerung und Reporting in einem integrierten Vertriebssystem, das Unternehmen bei der operativen Umsetzung und Skalierung ihrer Vertriebsprozesse unterstützt.

Die Lösungen von eclou kommen insbesondere bei Start-ups, KMU, Energieversorgern und vertriebsorientierten Unternehmen zum Einsatz.

Ansprechpartnerin

Minela Smakic
Marketing & Kommunikation
smakic@eclou.net
[+49 151 18477727](tel:+4915118477727)