

The logo for EVBOX, featuring the letters 'EVBOX' in a bold, white, sans-serif font. The letter 'O' is replaced by a circular icon consisting of a ring of small white dots, resembling a stylized sun or a battery cell.

**EVBOX**

## Partnern eine schnellere Markteinführung ermöglichen:

Wie EVBox mit Bynder seine Mission 'Zero Emission' beschleunigt

The logo for Bynder, featuring a white icon of two interlocking loops on the left, followed by the word 'bynder' in a lowercase, white, sans-serif font.

 bynder

Der Kunde:



EVBox wurde 2010 gegründet und ist der führende Hersteller von Ladestationen für Elektrofahrzeuge. In 55 Ländern sind inzwischen 75.000 Ladestellen des Unternehmens zu finden.

---

**Umsatzwachstum:** 82% p. a. seit 2010  
**Nutzt Bynder seit:** 2015



Bynder & EVBox

## Auf einen Blick

- Situation:** EVBox suchte eine skalierbare Lösung, die mit dem schnellen Wachstum des Unternehmens und seines Partnernetzwerks mithält. Die weltweiten Partner sollten Zugang zu den neuesten produktbezogenen Inhalten erhalten.
- Herausforderungen:** Inhalte wurden in Google Drive oder SharePoint gespeichert und via WeTransfer an externe Partner weitergeleitet – eine uneinheitliche Lösung, bei der es auch vorkam, dass fehlerhafte Informationen weitergeleitet wurden.
- Lösung:** Die Benutzerfreundlichkeit von Bynder hilft wichtigen Stakeholdern, marktübergreifend die richtigen Inhalte abzurufen. Die Möglichkeit einer Integration mit anderen wichtigen Systemen bringt die notwendige Flexibilität und Skalierbarkeit, um die gesamte IT-Strategie zu unterstützen.
- Ergebnisse:** EVBox stellt Inhalte zur Produktpositionierung unkompliziert für Partner bereit. Alle holen sich selbst, was sie gerade benötigen, und so ist auch eine schnellere Publikation möglich.



[www.bynder.de](http://www.bynder.de)

29.519

Heruntergeladene Inhalte

182

Aktive Benutzer

51%

Steigerung der Downloads  
zwischen 2018 und 2019

80%

Häufigere Wiederverwendung  
von Inhalten

“ Wir wachsen weiter, und deshalb benötigen wir ein skalierbares System, das sich der Entwicklung unserer Markenpositionierung und Strategie Markt- und segmentübergreifend anpasst.

Hugo Pereira

VP of Growth & Strategy

## Der Kunde

EVBox wurde vom Energieversorger und globalen Dienstleister ENGIE übernommen. 2018 erwarb EVBox den Hersteller von ultraschnellen Ladestationen EVTronic und erweiterte sein europäisches Netzwerk um 700 bereits installierte Schnellladestationen.

Das weltweite Team von EVBox ist über zehn Büros in Europa und Nordamerika verteilt, und die Partner über 55 verschiedene Länder. In diesem Kontext musste EVBox ein schnelles Wachstum bewältigen und zugleich die Kontrolle über immer mehr Inhalte und Produkte behalten. Ziel ist es, auf allen Märkten eine wiedererkennbare, starke und konsistente Markenidentität zu etablieren.

## Situation

EVBox ist in kurzer Zeit stark gewachsen. 2015 gab es nur ein kleines Team aus 15 Personen, eine paar Händler sowie einige hundert Installationspartner. 2019 waren es schon 400 Mitarbeitende und Tausende Partner. Das junge, ehrgeizige und zukunftsorientierte Unternehmen musste besser verstehen, wie eine intelligente Verwaltung digitaler Inhalte das Wachstum unterstützen kann.

Vor der Entscheidung für Bynder wurden alle Inhalte intern verwaltet. Dabei kamen Google Drive und/oder SharePoint zum Einsatz. Im Austausch mit externen Partnern waren es meist E-Mails oder WeTransfer. Abgesehen vom ständigen Hochladen, Herunterladen und Teilen von Inhalten führte dies auch zu inkonsistenten Botschaften. Es waren unterschiedliche Logos, Farben und Produktbeschreibungen im Umlauf, wodurch das Team es schwer hatte, die Marke professionell zu positionieren.

Die schwerste Auswirkung dieser Ineffizienzen war, dass falsche oder veraltete Produktinformationen geteilt wurden. Das wirkte sich häufig negativ auf das Käuferlebnis des Endkunden aus.

EVBox benötigte eine DAM-Lösung mit folgenden Möglichkeiten:

1. Garantieren, dass die richtigen Versionen sämtlicher Markeninhalte sicher gespeichert sind
2. Partnern die Möglichkeit geben, einfach und ohne fremde Hilfe auf die aktuellsten Inhalte zuzugreifen
3. Training zu den Brand Guidelines von EVBox für externe und interne Stakeholder





# Aufgaben

*“Anfangs lagen veraltete produktbezogene Inhalte in unterschiedlichen Ordnern, wodurch die Partner voneinander abweichende Informationen hatten.”*

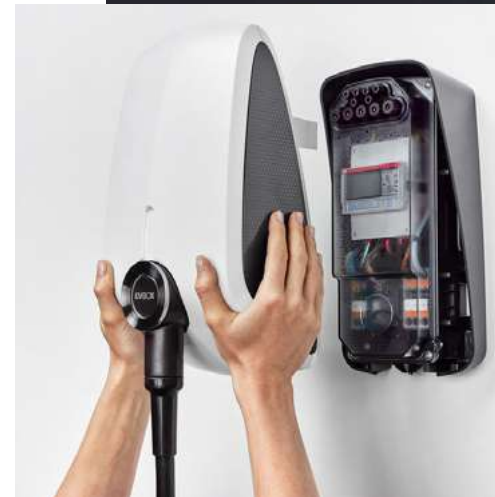
Für den Endkunden hatte dies die Folge, dass nicht die richtigen Informationen vorlagen, um die richtige Entscheidung zu treffen. Mit der Einführung innovativer Technologie auf verschiedenen Märkten musste EVBox sein Angebot so effizient und genau wie möglich beschreiben, um ein optimales Kundenerlebnis zu gewährleisten.

Darüber hinaus ist jeder Markt anders reguliert. Umso wichtiger ist es, dass Inhalte, die Partnern zur Verfügung gestellt werden, absolut marktkonform sind.

*“Wenn man sich das Produkt ansieht (Lösungen zum Laden von Elektrofahrzeugen), wird klar, dass die Regulierung von Markt zu Markt stark variiert. Es ist sehr wichtig, dass Partner nur auf Inhalte zugreifen, die für ihre Märkte bereitgestellt werden und den gesetzlichen Vorgaben folgen.”*

Für das Erreichen einer führenden Position in der Branche ist es nicht zuletzt wichtig, dass EVBox im Zuge seiner globalen Expansion eine anerkannte Marke aufbaut und erhält. Dazu ist es notwendig, sich an einer Story, einem starken Markenimage und einem Mehrwert schaffenden Angebot zu orientieren.

*“Bei der Zusammenarbeit mit Partnern ist es unglaublich wichtig, eine schlüssige Marken-Story zu haben. Wir wollen schließlich dafür sorgen, dass die Partner stets über das richtige Logo, die passende Tagline und die gewünschte Kundenansprache für unsere Produkte verfügen.”*





# Lösung

EVBox ist als Anwendungsfall mit nichts vergleichbar. Bynder wurde so eingerichtet, dass die Partner im globalen Netzwerk so eigenständig wie möglich handeln können – dabei werden auch die interne Weiterbildung zu den Produkten von EVBox und eine starke Markenpositionierung gefördert.



## Bessere Partner- Qualifikation durch Brand Guidelines

Die Partner von EVBox erhalten in Bynder Zugriff auf die Brand Guidelines, die nun die Form eines internen Wikis haben. Dieses enthält alle Informationen zu neuen Produkten.

## Event-Inhalte bewerben

*“Wir nutzen Bynder, um Bilder und Inhalte vor, während und nach unserem jährlichen Mobilität-Event rEvolution zu teilen.”*

## Eine intuitive Ordnung

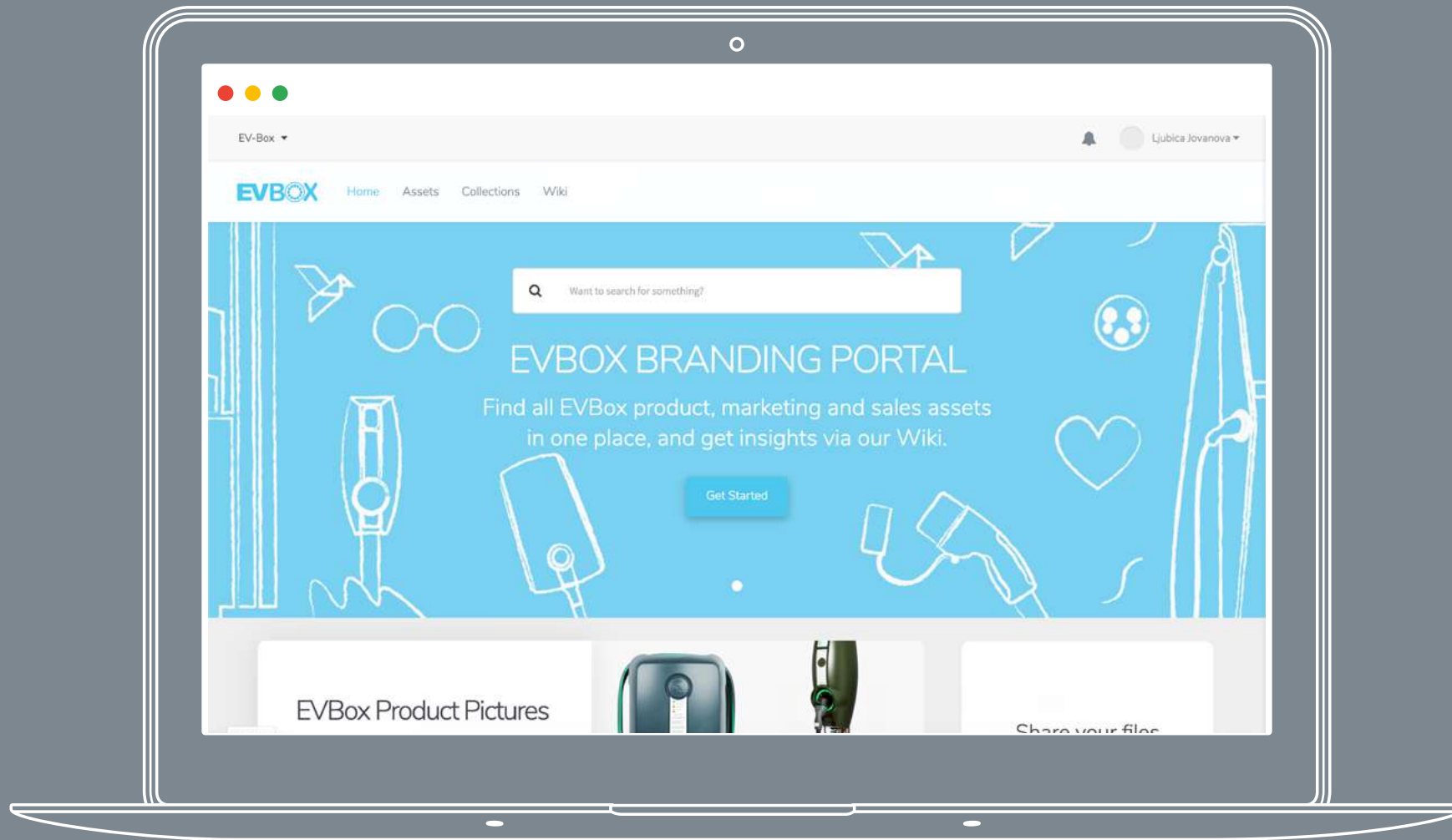
*“Mit Bynder können wir Inhalte nach Märkten sortieren und dafür sorgen, dass jeder Partner das sieht, was er sehen soll.”*

## Nutzung von Inhalten system- übergreifend optimieren

*“Wir konzentrieren uns darauf, Bynder mit den wichtigsten Tools zu integrieren, um Zeit zu sparen, die ständige Optimierung von Inhalten zu ermöglichen und die Anzahl der Tools, zwischen denen wir hin- und her wechseln müssen, zu reduzieren.”*

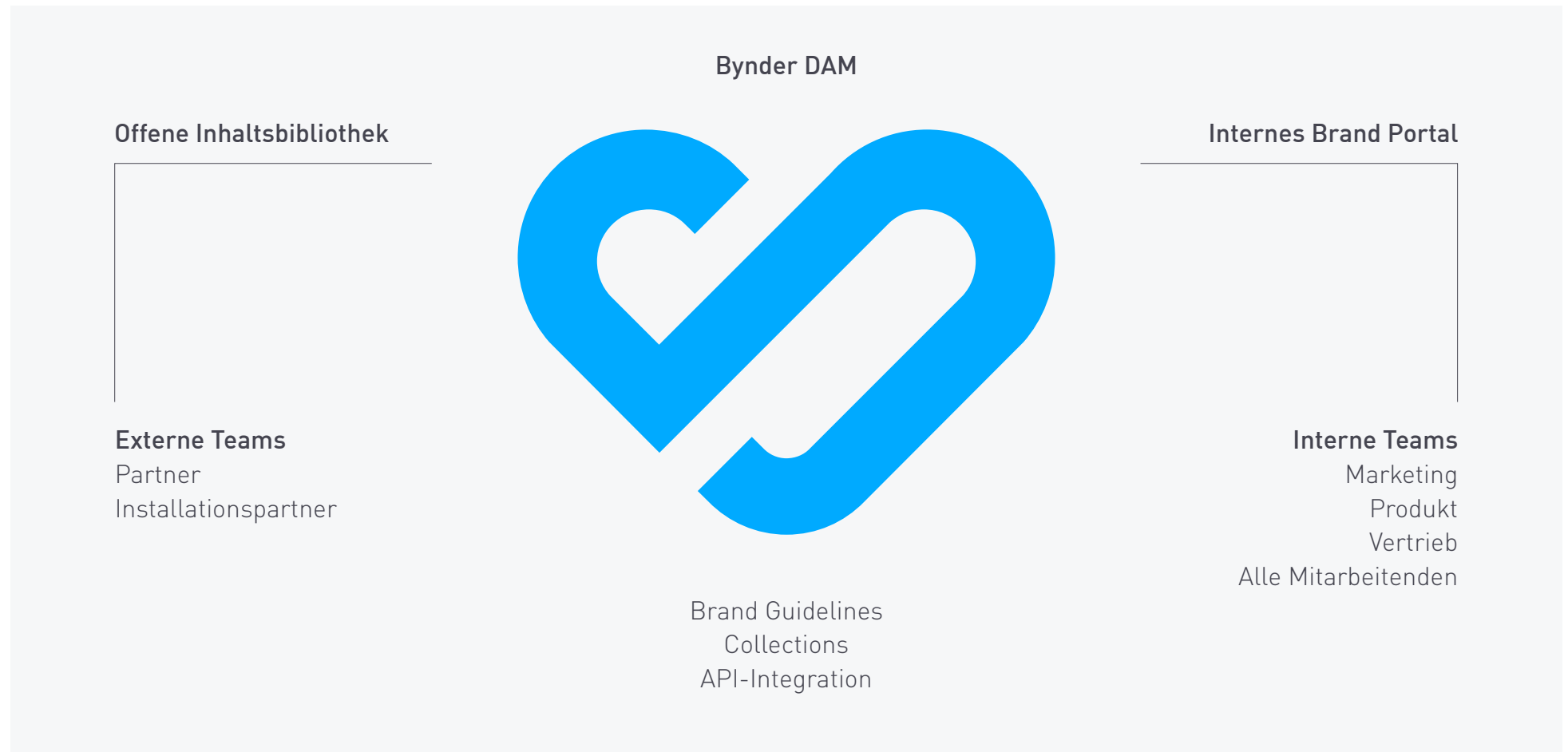
## Eine zukunftssichere digitale Umgebung

*“Bei den Integrationen, Analytics und unserer künftigen Plattform möchten wir eine vernetzte digitale Umgebung schaffen, in der alle Systeme miteinander kommunizieren und stets die neuesten Systeme verwendet werden.”*



EVBox Brand Portal in Bynder

# Teams, die Bynder verwenden



Bynder & EVBox

## Wichtigste Vorteile

EVBox hat mit enormer Geschwindigkeit ein weltweites Unternehmen aufgebaut und kann nun mithilfe von Bynder weiter wachsen. Die neuesten Trainingsmaterialien stehen jetzt für die eigenen Angestellten bereit und darüber hinaus verbringt das Team weniger Zeit damit, Partner einzuweisen. Eine konsistente Markenpositionierung ist durch die eigenen Marketingaktivitäten gesichert – unabhängig davon, in welchem Markt der Partner tätig ist.

### **Schneller zur Publikationsreife**

In Bynder und auf der Website werden neue Produkte und Angebote bereitgestellt.

### **Wettbewerbsvorteil für Partner**

Partner können ohne fremde Hilfe eine einfach zu bedienende Plattform nutzen.

### **Eine konsistente Marken-Story erstellen**

Dank der Zentralisierung von Markeninhalten, Ansprache und Produktpositionierung kann EVBox eine konsistente Marken-Story verbreiten.



Was hat EVBox als nächstes vor?

## Fortsetzung der internationalen Expansion mit Bynder

*“Bei EVBox haben wir das Motto, dass alles, was wir tun und entscheiden, international, skalierbar und zukunftsfest sein muss. Für das DAM von Bynder haben wir uns einfach deshalb entschieden, weil es diese Kriterien erfüllt.”*

**International:** Mit Bynder kann EVBox sein Motto in die Tat umsetzen und bei jeder Handlung eine internationale Perspektive einnehmen: *“Jeder Markt hat eigene Bedürfnisse, und wir können sicherstellen, dass jeder Partner den passenden Inhalt zu sehen bekommt.”*

**Skalierbar:** EVBox gehört zu einer Branche, die sich noch entwickelt. Daher muss das Unternehmen flexibel genug sein, um schnell und weltweit zu expandieren und auf die unvermeidlichen Verwerfungen am Markt zu reagieren. Bynder passt zur Gesamtstrategie von EVBox, da seine *“Ordnung und Benutzerfreundlichkeit sich mit unseren Partnern und uns weiter entwickeln kann”*.



**Zukunftsfest:** Beim Aufbau der Technologieplattform von EVBox für die Gegenwart und Zukunft wollte das Team eine starke Umgebung schaffen, deren Bestandteile allesamt miteinander kommunizieren und kooperieren.

*“Bynder ist zukunftsfest, da seine Funktionen und Integrationen sich stets weiterentwickeln. So haben immer die richtigen Teams Zugriff auf die richtigen Inhalte, egal welches Tool sie nutzen.”*

“ Bynder ist zukunftsfest, da seine Funktionen und Integrationen sich stets weiterentwickeln.

Hugo Pereira  
VP of Growth & Strategy



 bynder