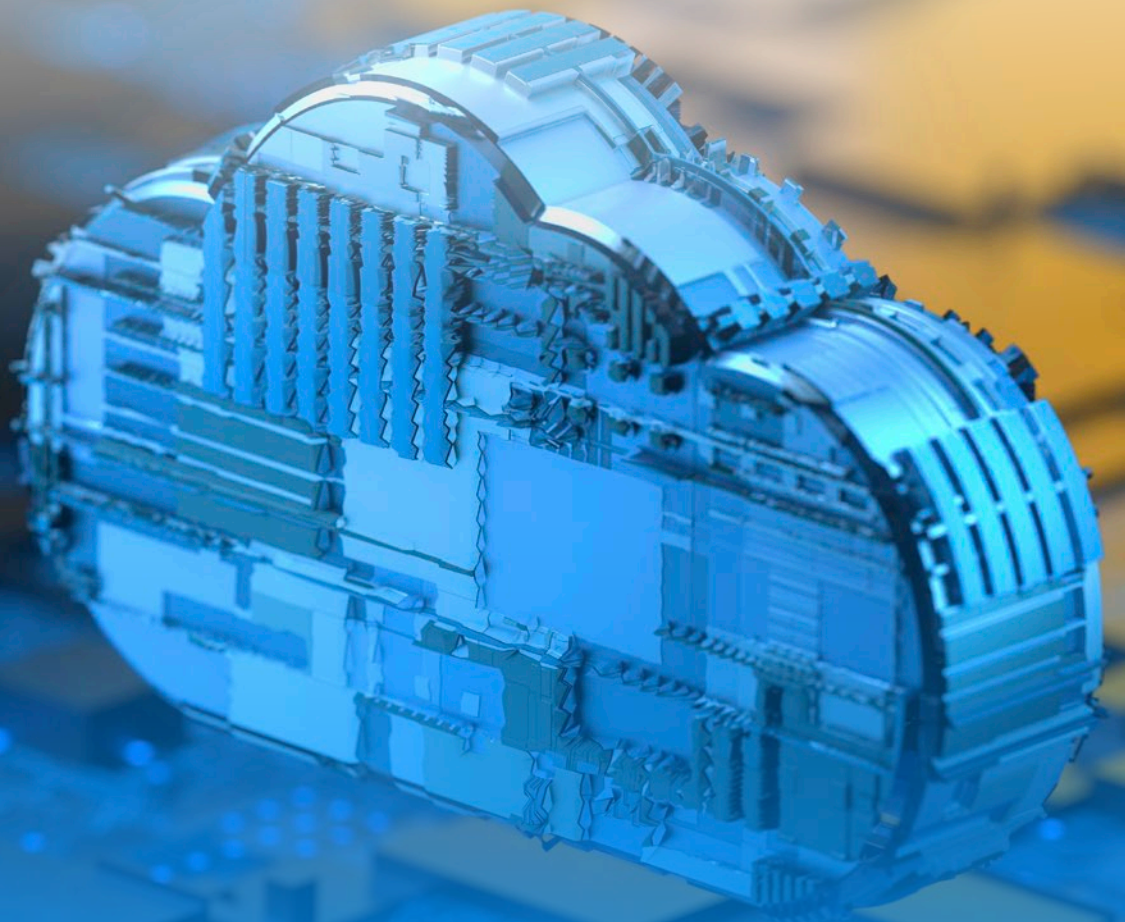


# Success Story

## Als Partner für Unify Office Geschäft und Kunden weiterentwickeln



# Umsatzmaschine Kommunikation-as-a-Service

Die Technik für ein leistungsfähiges Kommunikationssystem kommt heute zunehmend aus der Cloud. Das umfangreiche Leistungsspektrum bietet Systemhäusern zahlreiche Möglichkeiten, eine intensive Kundenbeziehung aufzubauen – und als Partner für Unify Office von Anfang an zu profitieren.

## Anforderung von Firmenkunden

- Integrierte, cloudbasierte Kommunikation
- Zukunftssichere Lösung mit zahlreichen Erweiterungs- und Integrationsoptionen
- Minimales Einstiegsinvestment
- Flexibel skalierbar
- Modernes hybrides Arbeiten unabhängig von Zeit, Ort und Gerät
- Schnell realisierbar

## Anforderung von Vertriebspartnern

- Eine Lösung für Unternehmen jeder Größe
- Einfach strukturierte Angebotspakete
- Basis für breitgefächertes Zusatzgeschäft
- Sichere Einnahmen

## Lösung

- hochskalierbare, cloudbasierte Kommunikationsplattform für den Partnervertrieb
- Möglichkeit zur Konsolidierung sämtlicher Kommunikationskosten auf Kundenseite
- Großer Funktionsumfang auf Basis einer As-a-service Plattform
- Breite Palette an unterschiedlichen Kommunikationsdiensten bis hin zur Call-Center-Funktionalität
- Out-of-the-Box-Schnittstellen zur Einbindung von weiteren Applikationen und zur Integration von Kommunikationsfunktionen in Bestandssysteme
- Einfach und zentral zu administrieren

## Nutzen für Partner

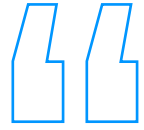
- Lebenslange Provision bei Abschluss und Erweiterung sowie attraktive Einmalprovision zu Vertragsbeginn
- All-in-One-Lösung für praktisch alle Unternehmenskunden
- Grundlage für weiteres Service-Geschäft und die Entwicklung einer starken Kundenbindung etwa durch:
  - Beratung
  - Trainings & Workshops
  - System-Administration und Service-Level-Support
  - Netzwerkanalyse und -ausbau
  - Projektsteuerung und -durchführung (z. B. Konsolidierung bestehender Einzelverträge oder komplexere Integrationsaufgaben im IT-Bereich)
  - Weitere Anwendungsfälle und Integrationsmöglichkeiten, die sich aus dem laufenden Betrieb ergeben

„Dank attraktiver, lebenslanger Provisionen für jeden Lizenzvertrag lohnt sich Unify Office für uns vom ersten Tag an. Außerdem ist Unify Office für uns interessant, weil wir auf Basis dieser Plattform viele Dinge bei Kunden konsolidieren können und ihnen damit helfen, Kosten zu sparen.“

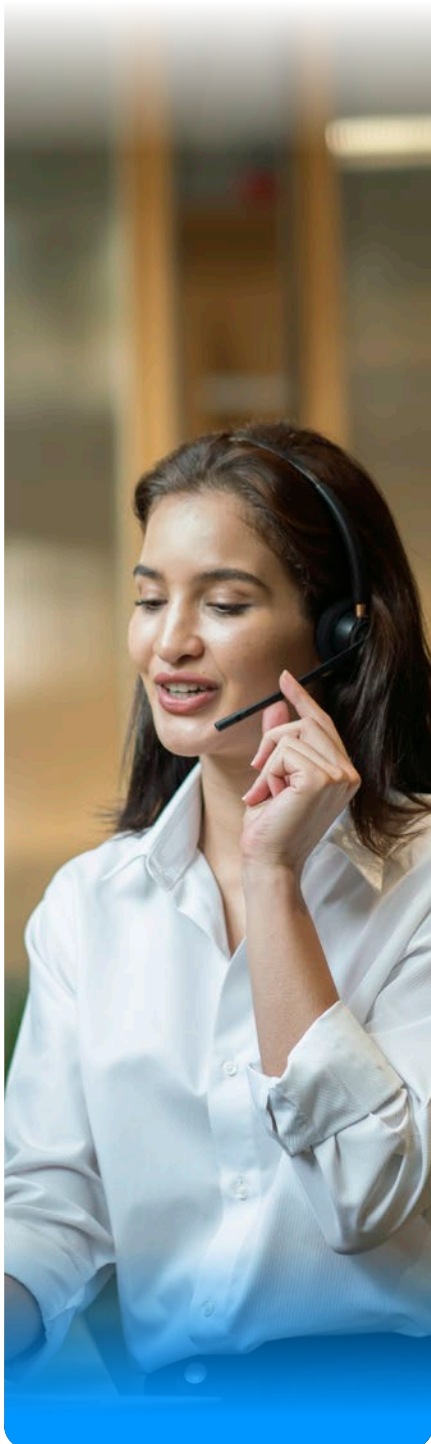
Michael Herwig, Leiter PreSales, Telefonbau Schneider



„Cloudbasierte Kommunikationslösungen werden immer häufiger nachgefragt, da unsere Kunden vor allem in der Flexibilität deutliche Vorteile sehen. Und obwohl sie dann den Vertrag direkt mit RingCentral abschließen, bleiben wir ihr Lösungs-, Projekt- und Servicepartner.“



Ralf Möllering, Sales Specialist, RITTER



Im On-Premise-Geschäft erwarben Unternehmenskunden die Hardware in der Regel nicht ohne Miet- oder Wartungsvertrag. Der TK-Dienstleister war in praktisch allen Fragen rund um die Kommunikation erster Kontakt für den Kunden, vom einfachen System-Update bis hin zu komplexen Änderungen oder dem Ausbau von Funktionen. Die Arbeit am System war den Fachleuten vorbehalten, der Umsatz über die Systemwartung gesichert.

Bei cloudbasierten Lösungen werden die Systeme im Hintergrund laufend aktualisiert. Der Techniker vor Ort ist eher die Ausnahme. Intuitive Bedienoberflächen erlauben auch technischen Laien, Änderungen an der Konfiguration selbst durchzuführen.

Trotzdem ist das Systemhaus des Vertrauens nach wie vor gefragt – nicht nur vor dem Abschluss eines Lizenzvertrags.

„Wir sehen die Zukunft in IT und Kollaboration. Mit Unify Office sind wir genau in diese Richtung unterwegs. Unsere Rolle dabei: Beratung, Schulung, das Netz und die Sicherheit sowie alle Themen rund um die benötigten Applikationen, die angebunden, synchronisiert und koordiniert werden müssen.“

Jasper Golze, CEO, ITcares



## Partner für die professionell gemanagte Kommunikation

Von der Bedarfsanalyse und der Lösungsevaluierung über Hardwareberatung, Netzwerkoptimierung und Cyber Security bis hin zur fortlaufenden Systembetreuung und der Service-Level-Unterstützung reicht das Leistungsspektrum, das sich auf Basis einer cloudbasierten Kommunikationsplattform anbieten lässt. Nicht nur das Ersetzen bestehender Telefonanlagen inklusive Rufnummern-Portierung oder das Zusammenführen von Einzelverträgen für Teilapplikationen zu einer Gesamtlösung kann aufwändig sein und verlangt nach professioneller Unterstützung. Kunden sind dankbar, wenn sie sich ihrer eigenen Arbeit widmen und die Infrastruktur für die Kommunikation verlässlichen Fachleuten überlassen können.

Auch der immense Funktionsumfang einer solchen Plattform lässt Spielraum für zusätzliche Dienstleistungen. Schulungen im Kundenunternehmen sind oft der beste Weg, die technischen Möglichkeiten und damit die Chance zur effizienteren Arbeitsorganisation bekannt zu machen. Aus dem laufenden Betrieb heraus ergeben sich weitere Integrationsaufgaben, die die Produktivität der Unternehmensprozesse verbessern.



„Mit den intuitiven Nutzeroberflächen webbasierter Systeme wie Unify Office sind selbst komplexe Konfigurationen einfach und zentral zu realisieren. Doch wer findet im Tagesgeschäft schon Zeit dafür? Hier sind unsere Kunden froh, dass sie uns haben.“

Ralf Möllering,  
Sales Specialist, RITTER



„Unify Office ist für uns die Basis für unterschiedliche Kundenservices – von der Einführungsschulung bis hin zur Service-Integration in bestehende IT-Systeme. Denn der Kunde bleibt in jedem Fall bei uns, auch wenn er den Lizenzvertrag mit RingCentral abschließt.“

Michael Herwig,  
Leiter PreSales, Telefonbau Schneider

### Automatisierter Verdienst

Früher war der Fachtechniker Garant für die langfristige Bindung zum Kunden eines Kommunikationssystems. Heute treten die zahlreichen Dienstleistungen rund um webbasierte Kommunikationslösungen an diese Stelle. Hier ist das Systemhaus gefragt, den Bedarf des Kunden zu erkennen und in Mehrwertleistungen zu übersetzen.

Der Basisverdienst ist mit Unify Office und dem Agentenmodell von Anfang an gesichert. Mit Abschluss des Vertrags läuft die Provision – lebenslang. Erweiterungen und Ergänzungen werden extra berechnet und kommen hinzu.

„Das Agentenmodell gibt uns die Freiheit zu entscheiden, wie viel Service wir unseren Kunden gegenüber selbst erbringen wollen. Auch wenn wir im Extremfall nur den Auftrag vermitteln und der Kunde ansonsten vollständig über den Unify-Service betreut wird, profitieren wir.“

Jasper Golze,  
CEO, ITcares



**+ DAS SYSTEMHAUS\_PLUS**  
**TELEFONBAUSCHNEIDER**  
COMMUNICATIONS

Seit mehr als 50 Jahren realisiert Telefonbau Schneider Lösungen im Telekommunikations- und IT-Bereich. Ende der 90er implementierte das Unternehmen das erste VoIP-Projekt, 2005 folgte die erste Cloudlösung. Seitdem baut Schneider dieses Know-how systematisch aus – zusammen mit Kunden, die zwischen zehn und 10.000 Teilnehmer mit Kommunikationsservices versorgen.



ITcares managed komplette IT- und TK-Systemlandschaften, sichert sie gegen mögliche Bedrohungen ab und realisiert die Anwendungen, die kleine oder mittelständische Unternehmen wirklich brauchen. Ob Sie die Funktionen über die öffentliche Cloud beziehen wollen oder doch lieber über das eigene Netzwerk und die eigene Server-Base, ITcares kümmert sich darum.



RITTER realisiert seit Ende der 90er Jahre elektrotechnische Projekte, von der allgemeinen Elektroinstallation bis zur hochkomplexen Netzwerk- und Sicherheitsarchitektur. Dazu zählt Kommunikationstechnik genauso wie Netzwerktechnik auf Kupfer- oder Glasfaserbasis, Sicherheitstechnik oder Gebäudeautomation.

## Interessiert?

### So werden Sie Unify Office Partner

- Registrieren Sie sich auf [www.unify.com/de](http://www.unify.com/de)
- Marktangebot „Unify Office“ auswählen
- Die Unify AGBs bestätigen



Unify Office ist ein cloudbasierter Kollaborations- und Kommunikationsservice, der Messaging- und Echtzeit-Kooperationslösungen integriert zur Verfügung stellt – unabhängig davon, ob Ihre Teams am Arbeitsplatz, zu Hause oder mobil sind.

Mit seinen Out-of-the-Box-Integrationen in Microsoft 365, Google G Suite, Salesforce und über 200 weitere Anwendungen kombiniert Unify Office nahtlos weitere Anwendungspakete, um den perfekten digitalen Arbeitsplatz zu schaffen.

# Über Atos

Atos ist ein weltweit führender Anbieter für die digitale Transformation mit 111.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von zirka 11 Milliarden Euro. Als europäischer Marktführer für Cybersecurity sowie Cloud und High Performance Computing bietet die Atos Gruppe maßgeschneiderte, ganzheitliche Lösungen für sämtliche Branchen in 71 Ländern. Als Pionier im Bereich nachhaltiger Dienstleistungen und Produkte arbeitet Atos für seine Kunden an sicheren, dekarbonisierten Digitaltechnologien. Atos ist eine SE (Societas Europaea) und an der internationalen Börse Euronext Paris sowie in den Aktienindizes CAC 40 ESG und CAC Next 20 notiert.

**Das Ziel von Atos** ist es, die Zukunft der Informationstechnologie mitzugestalten. Fachwissen und Services von Atos fördern Wissensentwicklung, Bildung sowie Forschung in einer multikulturellen Welt und tragen zu wissenschaftlicher und technologischer Exzellenz bei. Weltweit ermöglicht die Atos Gruppe ihren Kunden und Mitarbeitern sowie der Gesellschaft insgesamt, in einem sicheren Informationsraum nachhaltig zu leben, zu arbeiten und sich zu entwickeln.

[Find out more about us](#)

[atos.net](https://atos.net)

[atos.net/career](https://atos.net/career)

Let's start a discussion together



For more information:

[channelmarketing.deutschland@atos.net](mailto:channelmarketing.deutschland@atos.net)

Atos, the Atos logo and Atos|Syntel are registered trademarks of the Atos group. © Copyright August 2022. Atos S.E. Confidential information owned by Atos, to be used by the recipient only. This document, or any part of it, may not be reproduced, copied, circulated and/or distributed nor quoted without prior written approval from Atos.